SESİNİ DUYUR!

JOANNA CROSSE

SESİNİ DUYUR

JOANNA CROSSE

“Açık iletişim” hayatınızı nasıl

değiştirebilir...

SESİNİ DUYUR

JOANNA CROSSE

Özgün adı: *FIND YOUR VOICE*

Yayın Yönetmeni : Sezer Ayvaz
Çevirmen
Olcay Sevimli Surat
Editör: Sema Efe
Kapak Tasarım : Alper Yıldırım Sayfa Düzeni Bilgin Budun
Baskı: Sanat Çevresi Matbaacılık Ltd. Şti.
Tel: +90 216 305 10 63
1. Baskı, İstanbul, Ocak 2011
ISBN: 978-605-5561-03-1, Sertifika No: 14897



DERİN KİTAP - DERİN GİRİŞİM ORGANİZASYONLARI LTD. ŞTİ.
Meliha Sokak Tekçe Apartmanı No: 10 Daire: 2 Suadiye-İstanbul Tel: +90 216 372 17 05, Fax: +90 216 372 17 10 www.derinkitap.com

SESİNİ DUYUR

JOANNA CROSSE

"Açık iletişim"

hayatınızı nasıl değiştirebilir...

ÇEVİREN: OLCAY SEVİMLİ SURAT

derinkitap
İSTANBUL

Sesimi Bulmama Yardımcı Olarak Bu Kitabın Yaratılışına Katkıda Bulunmuş Herkese...

Eşsiz tarzlarıyla kendi gerçeğimi konuşmama yardımcı olan çocuklarım Skye,Merrickve Sedona'ya özel olarak teşekkür ederim.

Ayrıca;

Fark etmeden Sesini Duyur'a katkıda bulunmuş bütün uzman ve müşterilere, Verdiği destek ve cesaret için temsilcim Susan Mears'a, Yapılandırma editörü Helen Stanton'a, Ve muhteşem editörJan Cutler'a çok teşekkürler...

GİRİŞ

“Kendi sesinizi bulma” hakkındaki bu kitabı yazmaktan mutluyum. Sesini bul, sadece fiziksel anlamdaki sesle değil “kişisel gerçeğinizi nasıl konuştuğunuz”la da ilgili. İster aileye arkadaşlara olsun isterse geniş bir dinleyici kitlesine; bu, “özgün sesinizi bulmak” ve “bütünlük içinde iletişim kurabilmek” anlamına geliyor.
Özgünlüğünüzü ifade etmenin önemli yollarından biri olan “kendi kişisel sesiniz”in nasıl bulunabileceğinin açıklandığı “Sesini Duyur” ayrıca çekinmeden konuşmak ve
kendinizi duyurabilmek için gerekli olan “kendine güven
duygusu” gelişimini de kapsamaktadır.Sesinin nasıl çıktığı konusunda
endişesi olmayan biriyle
pek karşılaşmadım, buna rağmen çoğunlukla ihmal ya da göz ardı edilen bir konudur bu. Sesimiz sadece bir ses kutusu değil ki! Kim olduğumuzun özel, karışık bir parçası ve özgün kişiliğimizin bir yansımasıdır da... Sadece bunca yıllık “sesimi bulma” ve “yüzlerce kişinin sesini bulmasına yardımcı olma” serüvenimden bahsetmekle kalmayacak,
güveninizin artmasına ve sesinizin bütün potansiyeliyle kullanımına yarayacak bazı basit araçlardan da söz edeceğim.

Ama önce şunu vurgulamakta yarar var: Bu kitap, medyada yükselmek istiyorsanız veya iş yerinden ev yaşantısına bütün alanlarda, etkin bir iletişim rehberidir de aynı zamanda.
Gazeteci, haber spikeri ve sunucu olmaktan yerel ve ulusal radyo-televizyonlarda çalışmaya, medyada otuz yıldan fazla zaman geçirdim. Başka birçok yayın profesyonelini (kurumsal, kamu ve özel) ve bütün sektörlerden sayısız bireyi eğittim. Ve de bir yazar olarak mikrofonun diğer

ucunda bulundum. Bu nedenle, insanların sıkça yaşadığı “profesyonel hayatta kendini nasıl sunabileceği” korkusu
nedir iyi bilirim. Deneyimlerimi, her birinin “kendi sesinizi
bulma ve oluşturma” noktasında size yardımcı olacağına yürekten inadığım için kullandım.
Yıllarca bağımlılık tedavisindeydim; hem kişisel gelişime hem de en zor zamanlarda bile insanların kendi seslerini bulmasına yardıma bu süreçte ilgi duydum. Ayrıca
üç gencin bekâr annesiyim. Demem o ki yararlanacağım bir
sürü hayat deneyimim var! Kitap size sadece iş hayatınızdaki iletişim hakkında değil, “kişisel durumlarda kendi sesinizi bulmak” konusunda da fikirler vermektedir. Benim
ve başkalarının deneyimlerini, hem mesajınızın açık bir şekilde iletilebilmesi hem de kendi sesinizi nasıl bulabileceğinizi resmetmek için kullanıyorum.

Kendi Sesinizi Bulmak

Bildim bileli ses konularına ilgi duymuşumdur; okul toplantılarında benden okumalar yapmam istendiğini ve büyüdüğümde böyle bir işim olabilse ne kadar iyi olacağını düşündüğümü hatırlıyorum! Deneyimlerim bana, özel
yeteneklerle doğduğumuzu ve bazen çok uzun ve zorlu görünebilen bu arzulara ulaşmak için bir yola koyulduğumuzu gösterdi; o yetenek ve yolculuklar ki kendimizi anlamayaöncülükeder,hayatındahaanlamlıyaşanmasınısağ-larlar.
Sesiniz, kim olduğunuzun ve içinizde ne olup bittiğinin dışsal bir sembolüdür.
“Kendi sesinizi bulmak,” yapmak istediğiniz işte ve
de bütün ilişkilerde (aile, arkadaş, iş arkadaşı,) varolan potansiyelinize erişip erişmemenize bağlıdır.

Sesini Duyur, hayatın her alanında daha etkili iletişim kurmanıza yardım için yola koyuluyor. Bu aynı zamanda; kendinizden emin olmayı, korktuğunuzda bile nasıl çekinmeden konuşacağınızı ve (ister bir şirketin baş yöneticisiyle ister bir çocukla olsun ya da bir iş görüşmesi, bir televizyon yayını olsun,) farklı pek çok durumda her
tür insanla nasıl konuşulacağının yol ve yöntemlerini de
kapsar.
Ses konusunu kuşatan bütün korku ve mitleri defedeceğim. İşin aslı, kendi sesinizi bulmak ve her ne olursa olsun
bunu etkin bir şekilde kullanabilmek güven ve cesaret ister; bunu başarmanız için sizi bazı basit etaplardan geçireceğim.
Sesimiz kim olduğumuzun bir ifadesidir ve bu kitap, bunu geliştirmek için pratik yolları ve iletmek istediğimiz
mesajı gözden geçirecek. Bu sadece sesinizin nasıl çıktığıyla değil, kim olduğunuz, ne söylemek istediğiniz ve gerçekten sesinizi nasıl duyurabileceğinizle de ilgili bir şey. Eğer eğitim ve koçluk seanslarımı bir faktöre indirgeyebilsem ***“bu başkalarının güven kazanmasına yardımcı olmaktır,”*** derim. Çoğu zaman, içten dışa doğru çalıştığımı söylüyorum:
İnsanlar kendilerini daha iyi anlar ve iç korkularını yener-lerse bu dışarıya yansır.
Kitabın bütün amacı, size sesinizi nasıl kullanacağınız ve iletişiminizi nasıl geliştireceğiniz konusunda bazı kapsamlı ve pratik tavsiyelerde bulunmaktır. Sakın ola bunu bir başkası gibi olmak ya da görünmek anlamında almayın; sesinizi ve ileteceğiniz mesajı geliştirmenizden söz edi-yorum: İyi bir iletişim, iyi bir dinleyici olmaktan geçer!Karşılaştığım ve eğittiğim bazı insanlar gerçek sesini bulmak için birçok engelin üstesinden gelmişti; hikâye ve
deneyimlerinden esin verici olanlarını kitaba ekledim.
Umarım bunlar, kendi sesiniz ve kendinizi nasıl sunacağınızla ilgili her türlü korkuyu bir kenara koymanıza yararlar. Böylelikle kendinizden daha emin olursunuz. Kitabın tamamını okumanızı öneririm, ama zaman zaman sizin için
uygun olan bölümlere dönüş yapabileceğiniz faydalı bir el
kitabı olması da ayrıca amaçlanmıştır. Kitap on bölüme
ayrılmıştır:

SES

Sesimiz, kim olduğumuzu ifade ettiğimiz araçlardan biridir. Bölümde, sesin bütünüyle kullanılabilmesi için gerekli olan "kendine güven" duygusuna nasıl ulaşılacağı anlatılıyor. Ayrıca, pratik alıştırmalar, medyada çalışan insanlardan bazı tüyolar var. Bir de "kelimelerin ve dilin gücü" ile "ses" hakkında bazı araştırmalar...

KENDİ KİŞİSEL SESİNİZ

Kendi kişisel sesinizi bulmak önemlidir. Kim olduğumuz, hayatımızı daha anlamlı ve amaçlı kılmak için ne yaptığımız ise kendi sesimizi bulmak açısından son derece önemlidir.

AÇIK İLETİŞİM

Herkes sesini duyurmak ve söz sahibi olmak ister. Ama kimsenin bizi dinlemediğini ve mesajımızın yanlış anlaşıldığını ne sıklıkla hissediyoruz acaba? Bu bölümde, mesajımızı nasıl aktaracağımıza ve nasıl iyi bir dinleyici olacağımıza göz atıyoruz. Ve kendimizi ifade etmede büyük rolü olan "vücut dili" ile bütün bir "sözsüz iletişim" konusu var. Başkalarındanfarklıbiriletişimkurmakzorunda olaninsanlardanilhamvericihikâyelerdedâhildirbölüme.

KENDİNDEN EMİN OLMA BECERİLERİ

Açık konuşabilme, mesajınızı gerektiği gibi aktarabilme ve sesinizi duyurabilme, kendinden emin olmanın nitelikleridir. Bu bölümde, agresif ve pasif olmaktan nasıl
kaçınacağınızı keşfedecek ve de söylemek istediğiniz şeyi nasıl söyleyeceğinizi, sesinizi nasıl duyuracağınızı öğreneceksiniz.

SUNUM BECERİLERİ

Muhteşem bir gösteri sergilemek tamamen hazırlıkla ilgilidir. Hazırlanmadığınızda başarısızlığa mahkûmsunuz
demektir. Bu nedenle bu bölüm, hedef kitleyi düşünmek, mesajı hedeflemek ve de dinleyicinin baştan sona dinlemesi için neler yapılacağı hakkındadır. Bunun, kendi yeteneklerinizden yararlanmanız ve olabilecek en iyi performansı sergilemeniz için size ilham vermesini umarım.

GÖRÜŞME BECERİLERİ

Bu bölüm, “bir görüşme anında en iyi halde olma” konusunda yardımcı yollar önerir; ne kadar iyi olduğunuza, ne sunmanız gerektiğine ya da en özgün yanınızın kendisini göstermesine izin vermeye odaklanmak gibi. İster üniversiteye kabul için olsun bu görüşme isterse yeni bir iş ya da iş içinde

bir terfi için. Veya işinizi kaybetmişsiniz de her şeye en baştan başlıyor olun; hiç fark etmez.

PROFİLİNİZİ YÜKSELTMEK

Bölümde, özgeçmişimizi gözden geçirmenin ve bir işveren için değer taşıyabilecek kalitedeki tecrübelerimizi kendimize hatırlatmanın önemini keşfedeceğiz. Birçoğumuz, kendi tanıtımını yapma fikrinden nefret eder. Buna rağmen kişiyi rahatlatacak bir iç ve dış ağ oluşturma sanatı vardır, ona göz atacağız. Mesajınızı aktarmak için basın-halkla ilişkiler nasıl kullanılır, buna dair ipuçları var ayrıca.

VÜCUDUNUZ, SESİNİZ

Beyin ve vücut birlikte çalışır; vücudumuza dikkat etmenin söylemek zorunda olduğumuz şeyi ve onu söyleme şeklimizi nasıl etkilediğine göz atıyoruz. Bizi özgün kılan, hayat yolculuğumuzun bütünüdür. Stresle başa çıkmak ve sağlıklı bir yaşam tarzı, kendimizi iyi ve güvenli hissetmemize yardımcı olur, bu da sesimize fayda sağlar.

ÇOCUKLAR VE GENÇ YETİŞKİNLER

Bu bölüm, hayat yolculuğumuzun parçası olarak çocuklarla ilişkilerimizi ve bunun kişisel sesimizi nasıl etkilediğini inceler. Ayrıca onlarla etkili bir

iletişim kurmayı ve kendi seslerini bulmalarına yardımcı olmayı da yazıyorum. Gençlerin kendi özgün seslerini keşfetmelerine yardımcı olmanın hayat değiştirici olabileceğini kanıtlayan
ebeveynler, öğretmenler ve bir koruyucu aileden ilham verici hikâyeleri de dâhil ettim.

SÜREGELEN BİR KEŞİF YOLCULUĞU

Kendi özgün yollarıyla kendi sesini bulmuş, yetmemiş
başkalarının da bunu bulmasına yardımcı olmuş insanlardan hikâyeler olmadan bu kitap tamamlanmış olmazdı.

Kendi sesinizi bulmak bu hikâyelerin resmettiği gibi sadece
iletişim becerilerini ve sesli iletimi geliştirmekle ilgili değildir. Potansiyelimize nasıl ulaşacağımız, nasıl anlamlı bir

hayat süreceğimizle de bağlantılıdır.

Umarım bu kitapla "kendinden emin bir iletişim" için yeni yollar keşfedecek ve "kendi sesinizi bulma" yolculuğunuzdan zevk alacaksınız.

JOANNA CROSSE

1. BÖLÜM

SES

Sesiniz kim olduğunuzun bir ifadesidir. Ne söylediğinizin ve onu nasıl söylediğinizin açığa vuran bir tınısı vardır. Sesiniz bir müzik çalgısı gibidir ama ne kadar güzel olursa olsun onu iyi çalmayı öğrenmezseniz asla ondan en iyi sesi alamazsınız. Bu bölümde, sesinizi nasıl tam potansiyeliyle kullanabileceğinize ve sesinizin nasıl çıktığıyla ilgili güvensizliklerinizi ortadan kaldırma yöntemlerine göz atacağız. Sesinizde bütün notaları bulacağınıza dair güven, sizi hem kişisel hem profesyonel hayatta ilerletecek bir şeydir.

Sesiniz Sizin Hakkınızda Ne Söylüyor?

Tüm dünyadaki bilim adamları, sesimizin kim olduğumuz hakkında çok şey söylediği sonucuna vardılar. Bu da insanın sesini duyurmaya derin bir özlem duyduğu ve kendisini sözle ifade edebilmeye dair kuvvetli bir arzu beslediği görüşünü kuvvetlendirir.Sesler beni büyülüyor çünkü her biri özgündür ve bir imzanın atanın karakter özelliklerini ele vermesi gibi, kişi hakkında çok şey söylerler. Sesinizin nasıl çıktığı, başkalarına nasıl hissettiğinizi gösterir. Donuk, monoton bir ses duyduğunuzda bu size ne ifade eder? Kişi, enerji, canlılık ve güvenden yoksun biriymiş gibi görünebilir mi? Eğer ses monoton ve donuk çıkıyorsa bu kendisi ya da hayatı hakkında böyle hissettiği için olabilir. Fısıltıyla konuşan hakkında ne hissedersiniz? Belki de gerçekten duyulmak istemiyor, diye düşünür müsünüz? Bu, kendisine ya da sesine güvenmediğinin bir işareti olabilir. Sert ya da kaba bir sese nasıl tepki verirsiniz? Konuşmacının agresif ya da dik kafalı olduğunu düşünür müsünüz? Biri konuşurken sesinin bizde bıraktığı etkiden o kişi hakkında bir fikir ediniriz.

Bize Ve Başkalarına Göre Sesimiz

Hepimizin başkalarının sesi hakkında bir izlenimi olmasına rağmen birçoğumuzun sesimizin bize nasıl geldiği konusunda, sesimizi bir kayıttan duyana kadar, çok az bir fikri vardır ve genellikle çok şaşırırız.
Sesimiz bize tanınamaz gelir, o kadar ki sesini duyduğunda kendisini rahatsız hissetmeyen hiç kimseye rastlamadım. Bu nedenle, önce konuşma sesimizi duymaya alışmamız lâzımdır.

Normalde kendimizi duymadığımızdan, sesimizin örneğin kaba ya da yüksek ya da yumuşak mı olduğu gerçeğinden genelde bihaberizdir. Sesin agresif (kaba) ya da pasif (yumuşak) çıkması, çoğu zaman güvensizliğe delalettir ve daha sonra, gerçek kişiliğimizin sesimizde nasıl yansıtıldığını açıklayacağım.
İnsanlar, sadece nasıl konuştuklarını dinleyerek başkaları hakkında çok şey söyleyebilirler.

Sesimiz Bizim Bir Resmimizi Çizer

“Ses ve Sesin Dinleyicideki Etkisi” üzerine birtakım çalışmalar vardır. Sheffield Üniversitesi’nin yürüttüğü bazı
yeni çalışmalar, ton, hız, frekans, dakika başına kelime sayısı ve tonlama kombinasyonunu temel alan bir formülle
“mükemmel sesin” yaratılabileceğini gösterdi. Özgüven ve
güven gibi pozitif karakter özellikleriyle ilişkilendirilen “teskin edici bir ton”, “özgüvenli ve inanılır bir renk” gibi ses özellikleri, dinleyicilerden yüksek puan aldı. Diğer çalışmalar, sesin bizim hakkımızda başkalarına bilgi verdiğini gösterdi; cinsiyetiniz ve yaşınızdan ayrı olarak sesiniz, saklamaya çalıştığınızda bile gerçek duygularınızı ele verir. Ayrıca araştırmalar, ses aralığı ya da ton değişikliği gibi
şeylerle kişinin yalan söyleyip söylemediğinin bile anlaşılabileceğini gösteriyor.Katılımcılar, bir kişiliği sesiyle değerlendirilebilebile-
cekleri sonucuna vardılar; yumuşak ve yavaş bir ses içe dönük bir kişinin işaretiyken, daha yüksek ve hızlı bir ses dışa dönük birininkiydi. Stanford Üniversitesi’nin gerçekleştirdiği bir başka çalışma, insanlar bilgisayar ürünü olan seslerin kişiliğini bile tanıyabilir, sonucuna vardı.
Aslında araştırma, sesinizin, fazla bilgi içerdiği için, başkalarının sizi algılayışını fiziksel görünüşünüz kadar ya da
belki de daha fazla etkilediğini gösterdi. Eğer sesiniz sizin

“imza ezginiz” ise o zaman bir şeyi nasıl söylediğiniz, hakkınızda çok şey anlatır.

Çekici Bir Ses Çekici Bir Kişi Anlamına Gelir Mi?

Bir araştırma çekici bir sesin, sahibiyle ilgili daha arzu edilir bir kişiliğe sahip olduğu algısı uyandırdığını ortaya
çıkardı. Bu “sessel çekicilik stereotipi” olarak bilinir. Bütün
bu çalışmanın sesinizin önemli olduğunu kesinlikle kanıtladığını düşünüyorum.

Doğru Şekilde Sesinizi Duyurmak

Çoğu zaman iyi görünmek için para ve zaman harcarız da ağzımızı açtığımız zaman başkalarında bıraktığımız etkiyi ne sıklıkla düşünürüz acaba? Sesimiz bizim çok özel parçamız olsa da gerçekte kim olduğumuzu belirten doğru şekli ve kelimeleri bulmak pek kolay değildir. Örneğin, kaç kere sesinizi duyuramadığınızı ya da yanlış anlaşıldığınızı düşündünüz?
Bu, sadece ne söylediğiniz değil aynı zamanda onu söyleyiş şekliniz ve sesinizin nasıl çıktığı da önemli olduğu içindir. Başkaları bizimle ilgili izlenimlerini nasıl oluştururlar?
Tamam, görsel etki en büyük rolü oynar ama başarımızın % 38’i nasıl etki bıraktığımıza bağlıdır. İnsanların sizi göremediği durumlarda sesinizin

etkisinin önemi % 83 olarak değerlendirilir. Bir ses eğitmeni olarak, insanların, konuşurken kendilerini nasıl sunduklarıyla ilgili ciddi endişeleri olduğunu biliyorum. Buna rağmen seslerine çok az önem verdiklerini gördüm. Ve eğer kendilerine güvenleri
eksikse sunum yapmaktan da geniş bir kitleye hitap etmekten de kaçınırlar. Fakat deneyimlerime göre, hiç kimsenin sesi düşündüğü kadar kötü değildir. Olsa olsa geliştirilmeye ve eğitilmeye ihtiyaç vardır. Tam potansiyeliyle kullanılmayan
bir ses, kutusunda kilitli tuttuğunuz ve asla kullanmadığınız muhteşem bir çalgıya benzer. Sesinizi nasıl kullanacağınızı, size güven verecek o potansiyeli açığa çıkarmayı
öğrenmezseniz muhteşem bir şeyi boşa harcıyorsunuzdur.
Evet, sunumlarda sesinizden azami derecede nasıl faydalanırsınız konusuna göz atacağız. Fakat şuna vurgu yapmalıyım ki aslında kendimizi her zaman o ya da bu şekilde,
ister bir birey olsun ister bir grup, başkalarına sunuyoruz.
Hangi durumda olursanız olun, kendi sesinizi bulmak
önemlidir.

Sunumlar: Doğal Davranın

Bir sunum ya da konuşma yapmak zorunda olduğunuzda sesinizi doğru kullanmanın çok basit ve kolay bir
yolu vardır: Doğal davranmak!
Söylediğiniz şeye doğal bir ifade vermek istiyorsanız "sunucu tavrına" bürünmeyin, kendiniz olun. Bu son derece önemlidir. İnsanlarla birebir konuştuğumuz zaman
genellikle nasıl konuştuğumuzu düşünmeyiz, sadece doğal bir anlatımcı oluruz. Koçluk seanslarımda, insanlar doğal görünmeye çabaladıklarında onlara, "normal bir konuşmada seslerinin mutsuz, mutlu ya da istekli mi

çıkması konusunda endişelenmediklerini" hatırlatırım. Bu, söyledikleri şeyle bağ kurdukları ve kelimelere doğal anlamlarını verdikleri içindir.Bir sunum yaparken zihninizin dağılması kolaydır, ama
söylediğiniz şeyle siz bağ kurmaz, kelimelerinize siz kendinizi kaptırmazsanız dinleyen kişi söylediğinizle niye ilgilensin ki? Bunu bekleyebilir misiniz? Söylediğiniz şeye önce siz kendinizi açacaksınız ki dinleyici açık olsun!

Sadece Kendiniz Olun

Kendi sesinizi bulmak ve mesajınızı aktarmak için önce
kendiniz olmalısınız, bu çok önemli. Bütün hazırlık konusunu ve bildirdiğimiz mesajları inceleyeceğiz. Fakat önce şuna vurgu yapmalı: Daha tınılı ve inanılır bir ileti için en temel yapı taşı, "sadece kendiniz olmak"tır ve biz buna açıklık getirmeliyiz. Çünkü daha doğal ve özgün bir etki bırakabilmenin yolu oradan geçer.

Vaka Çalışması: Sameena

Sameena televizyon sunucusudur. Çok fazla yayın tecrübesi olmasına rağmen, canlı yayında doğallıktan yoksun
olma eğilimi vardı.

"Kendin ol! *Sunuculuğa başladığımdan bu yana, yani on yıldır, yüksek sesle ve açık bir şekilde çınlayan iki kelime ama neden bunu doğru*

yapamıyorum? Bu ne anlama geliyordu ve neden ‘replik ve Sam’ kelimelerini duyar duymaz kendim olmayı bırakmış gibiydim? Aslında deneyim değerli bir araç ve pratikle daha iyi olacağını umuyorsun ama sunuculuk kariyerimin ancak yedinci yılında, Jo ile eğitimden sonra, aslında kendim olmanın ne anlama geldiğini anlamaya başlamıştım. Onun yaklaşımı, benim kişiliğimi ve sunumumu kuşatan durumu değerlendirmeyi içeriyordu; bir başka deyişle, yanlışların kendileriyle uğraşmadan önce sorunların kökenindeki nedenle ilgilenmek. Ancak bir şeyler hakkında konuşup eski ekran performanslarımın kasetlerden izledikten sonra eksikliklerimi belirleyebildim, daha da önemlisi, neden olduklarını anlayabildim. Eğitim seansından sonra canlı sunum yapmak daha iyi geldi ve doğal olarak herkes bunu fark etti. Sonunda kendim olmanın kim olduğum konusunda rahat olmak ve bunu özellikle ekranda göstermekten korkmamakla ilgili olduğunu anladım.”

Ses

Eski mutasavvıflar, sesin gücüyle vücudun, zihnin ve duyguların iyileştirebileceğinin farkındaydılar. Bunu müzik ve şarkı söyleme yoluyla yapıyorlardı. Modern zamanlarda da benzer yöntemlerden yararlanılıyor diyebiliriz; müzik terapisi, diyapazon ya da mantra (genellikle ya Sanskritçe ya da bir anlamı olmayan kelimelerin tekrarlanarak söylenmesi) yoluyla her türden davranışsal soruna yardımcı olmaktayız. Sesin ve gücünün hayatımız için birinci derecede önemli olduğuna şüphe yok. Sonuçta kuan-tum fizikçisi de mutasavvıf da evrende her şeyin titreşimsel frekanslardan oluştuğu görüşünde.

Ses, şaşırtıcı şekilde güçlüdür: İnsan sesi belli bir frekansta camı kırabilir ve bilim adamları, ses dalgalarının farklımaddelerişekillendirdiğini,deneyimlerlekanıtlamış bulunmaktadır.
Sesin gücü ve iyileştirme yetisi üzerine sayısız çalışma vardır ama ses bağlamında önemli olan, kişinin iletisinin
nasıl hissetmemize neden olduğudur. Bazı sesler dikkatimi çekerken bazılarının çekmediğini biliyorum ve harika, zengin tınılı bir ses dinlediğimde bu iyileştirici etki yapabilir. Basit anlamda, birisi size yumuşak bir ses tonuyla sevgi
dolu ve nazik bir şey söylerse muhtemelen bu kendinizi iyi
hissettirir, ama biri size kaba ve sert bir şekilde bağırırsa o zaman bunun yıkıcı bir etkisi olacaktır.

Düşünce Gücü

Düşüncelerinizin hayatınızı etkilemediğini bir an bile düşündüyseniz tekrar düşünün! Zihin sürekli olarak, kendi özel düşünüşümüzü ve varoluş şeklimizi yansıtan düşünce, etki ve şartları çeker. Zihin gücü kavramı, yeni olmamasına rağmen son zamanlarda yeniden moda oldu. “Benzer şeyler benzer şeyleri çeker, “Aklına gelen başına gelir” gibi cümleleri sıkça duyarız. İster pozitif olsun ister negatif, düşünceler alışkanlık yapıcı olabilir. Farksız tekrar eden bir düşünce üzerinde durursanız bu alışkanlık haline gelecektir ve sonunda farkında bile olmadan, o eski düşüncenin tıpkısını düşüneceksiniz.
Düşünceler de bir dalga ya da frekanstadır, diğer bütün şeyler gibi. Ve düşündüğümüz şeyin bir mıknatıs gibi bize çekildiğini gösteren bilimsel kanıtlar vardır. Pozitif düşünmenin gücü tıpta hastaların daha iyi olduklarını hayal etmelerini teşvik için kullanılır ve bunu yapabildiğimizi gösteren birçok kanıt vardır.

Şimdiyi Dikkate Almak

Kafamızda dönenen milyonlarca düşünce vardır ve bunların çoğu “iç eleştirmenimizdir”: Başarmaya çalıştığımız şeyi olumsuzlamak için elinden geleni yapan, bizim parçamız, şüphemizdir o ve maalesef, söyleyecek önemli
bir şeyimiz olduğunda söylediğimizin önüne geçebilir. Bu, özellikle herkesin önünde konuşuyorken yıkıcıdır. Tam da bu nedenle; özgüvenli, ilginç, etkili bir konuşma yapmak
ve söylediğimiz şeye açıklık, odak, güç kazandırmak istiyorsak tamamen şimdiye/an’a odaklanmalı ve sadece,
“şimdi” ne olduğunu düşünmeliyiz. Daha da önemlisi, “iç eleştirmen” dikkate alınmamalı çünkü o, dikkatimizi mesajımızdan başka yere çekecektir.

İç Eleştirmen

İç dünyamız çoğu zaman egomuzun yüksek sesi, namı diğer “iç eleştirmenimiz” tarafından yönetilir, bu da birlikte doğduğumuz sezgilerimizi ve doğallığımızı bastırır. Bunu birlikte çalıştığım kişilere ilk kez açıkladığımda çoğunlukla rahatlarlar. Çünkü içgüdüleriyle çatışan bir sesle
beraber yaşayan tek kişi olmadıklarını anlamışlardır.Fakat egomuzun yarattığı yıkıcı duyguların, bizi ikna
edebilmelerine rağmen, doğru olmadıklarını anlamak önemlidir. Bu, iç sesimizin çocukluğumuzdan ya da eski, negatif bir ilişkiden kaptığı eski mesajlardan kaynaklanabilir. Örneğin çocukken aileniz size tembel olduğunuzu ve hiçbir şeyi başaramayacağınızı söylemiş olabilir. Bu sizi başarılı olmak için çalışmaktan alıkoyabilir çünkü başarısız

olacağınızdan eminsinizdir. Hepimiz eskiden kalma negatif mesajlara takılma ve onları günlük hayatımıza uygulama eğilimindeyiz. Birine sık sık işe yaramadığını söylerseniz sonunda buna inanacaktır.

Alıştırma: ***Kendiİç Eleştirmeninizi Tanımak***

İç eleştirmenin sesiyle yaşamaya o kadar alışmışızdır ki
durup onu dinleyene kadar orada olduğunu anlamayız.
Sahip olduğunuza inandığınız negatif bir kişilik özelliğini
ve sahip olmadığınıza ya da iyi yapamadığınıza inandığınız bir beceriyi düşünün: Hakkınızda niye bu gibi şeyler düşünüyorsunuz? Birisi geçmişte size bir şey söylediği için mi? Örneğin hep çizim yapamadığınızı düşündüyseniz küçük bir çocuk olduğunuz zamanı düşünün; okuldan biri, bir ebeveyn ya da bir öğretmen, çiziminizle ilgili bir şey mi söyledi? Gerçekten çizmeyi hiç denediniz mi? Hiçbir yeteneğiniz olmadığı duygusu, bundan zevk alabilecek olmanıza rağmen, sizi denemekten alıkoydu mu?
Durduran şey, mesajı o kadar çok tekrar ederek sizi buna ikna eden iç eleştirmendir. Kendinize aynada baktığınızda görünüşünüzü kabul mü ediyorsunuz yoksa gerçekten sevmediğiniz yerler mi var? Belki şişman olduğunuzu düşünüyorsunuz? Başkaları size öyle olmadığınızı söylerse bu vücudunuza bakışınızda fark yaratır mı? Sizce neden böyle
hissediyorsunuz? Kendinizi meşhur insanlarla kıyasladığınız için mi? İç eleştirmeniniz sizi sürekli olarak bu gerçekçi olmayan stereotiplerle kıyaslayarak kendinizi yetersiz hissettirecektir; aşağılık kompleksine bile neden olabilir.İşe, iç eleştirmenin sizi çökertmeye çalıştığını kabulle
başlayın ve kendinize yapıştırdığınız negatif etiketleri düşünün. Yeterince iyi olmadığımızı düşünmek insanlık hâlidir ama bu düşünceleri yenmeye çalışmak zorundayız, çünkü hayatta bir şeyler başarmamızı engelleyebilirler Şimdi, bilinçli olarak, içten aldığınız negatif mesajları

engellemeye çalışın; örneğin, hayatta yeni şeyler deneyebiliriz. Onlarda başarılı olabilir ya da onları denemekten zevk alabiliriz. Belki de sadece idareten yapacağızdır ve bu bizi mutlu edecektir; kim bilebilir... Kişisel görünüşümüze
gelince, kendimizi olduğu gibi kabul etmeyi öğrenebiliriz. Ya da çekici olmanın başka birçok yolu olduğunu anlayabiliriz. Ayrıca, kendimizi ünlülerle kıyasladığımızda, onla-

rın fotoğraflarının bilgisayarla "düzeltilip rötuşlandığını," dolayısıyla o fotoğraftakilerin "gerçek kişiler" (!) olmadıklarını unutmayın.
"İç eleştirmeni" akıldan çıkaralım ki kendimizle ilgili bilinçlenelim; bu bizi daha güçlü, daha güvenli kılacaktır.

Önsezimiz

Şunu rahatlıkla söyleyebilirim; insanlarla işimin en güçlü parçası, kendi iç eleştirmenlerini yönetmelerine yardımcı olmaktır. Bizi herhangi bir atılım yapamayacak kadar korkutan ve küçük kılan, bu sestir. Çünkü diğer tarafa ulaşamamaktan korkarız. Fakat sezgiler ***(derin iç bilinç)***
böylesi bir duruma verebileceğimiz ilk yanıttır. Her ne zaman önsezimi göz ardı etsem buna pişman oldum.
Geçenlerde birisi, bir iş fırsatı bahanesiyle onunla buluşmamı istedi. Kalktım gittim ama o toplantıda, onun yanında çok rahatsızdım ve sanırım bu, daha en baştan gerekçelerinden şüphelenmiş, dolayısıyla tetikte olduğum
içindi. Meğerse yanılmamışım; bırakın iş fırsatı sunmayı, bir piramit satış plânını kullanmam ve övmem konusunda
beni iknaya çalıştı. Yıllarla kuşkucu olduğumu söyleyemem, fakat bakıyorum da her seferinde önsezilerimi daha

dikkate alıyorum ki önseziler en izlenesi kılavuzlardır, herkesi kendi sesine götürür.

Fiziksel Problemler

Bazen kalpten konuşmaya gücümüz yetmez. Gerçekten
kendimizi ifade edemediğimizde kullandığımız ifadeleri düşünün:
“Kendimi tıkanmış hissettim.”
“Kelimeler boğazıma düğümlendi.”
“İstemeye istemeye konuştum.”
“Soğukkanlılığı elden bırakmadım.”

“Tıkanıp kalmak” istediğiniz şeyi söyleyemediğiniz anlamına gelir. “İstemeye istemeye konuşmak” öfkeyi ifade eder. “Soğukkanlılık” acımızı ve üzüntümüzü zapt eder.
“Tıkanmış hissetmek” ifadesi, sanki boğazımızın düğümlendiğini ve bu yüzden doğru düzgün konuşamadığımızı anlatır. Bu noktada bir saptamada bulunmak isterim: Kişiyi konuşmaktan alıkoyan her zaman başkaları değildir;
kendi iç korkularımızı ve endişelerimizi karşımızdakine yansıtarak, bazen de biz neden oluruz buna. Demem o ki böyle bir şey yoktur, sadece bir histir bu, bizim hissimiz! Bu kitapta, kendi sesini bulmak için kişisel engellerini
aşmaya çalışan insanlardan hikâyeler bulacaksınız. Bir bozuk ilişki kurbanı, bana bir keresinde, kendinde gitme gücünü bulanın sadece kurban olduğunu söylemişti: Terk
etmek, kendiniz için ayakta kalmak demektir bir anlamıyla; yani durumu değiştirmek için kendinizde bir iç güven, cesaret ve inanç buluyorsunuz demektir. Bu toplam, sizin “kişisel sesiniz”dir ve bir sonraki bölümde bunu açıklıyor olacağım.

Kişinin sesinin nasıl çıktığıyla içinde bulunduğu duygusal durum arasında doğrudan bir bağ vardır; duyulmaktan korkarmışçasına fısıltıyla konuşan kişi, kelimelerinin çıkmasını istemiyordur aslında...

Konuşma Bozuklukları

Kekeleme gibi bir konuşma bozukluğu, sesin bütünüyle kullanımının önündeki gerçek bir sorundur. Fakat en olağandışı ses problemlerini yenen ve sonrasında bazıları medyada çalışan insanlar tanıyorum.

Problemi silin!

Teknik bölüm çalışanı olmasına rağmen televizyonculuğu öğrenmek için kursa katılan, medyadan bir grup ile çalıştığımı hatırlıyorum. Bu gruptan biri kekeleyen bir adamdı ya da o öyle olduğuna inanıyordu:

Vaka Çalışması: Giles

Seansın başında, Giles’ten kendisini anlatmasını istedim. Ailesinden ve yetişmesinden bahsetti, sonra birden
yavaşladı. Tereddüt ediyor, söyleyecek söz bulamıyordu.
Eleştirel iç sesinin bana kekemeliğinden bahsetmesi için
ona baskı yaptığını neredeyse duyabiliyordum; başka bir deyişle, kekemeliği kendine hatırlatana kadar kekelemiyordu. Bunu söylediğimde şaşırmış göründü. Ben de ona, kekemeliğin kolayca silebileceği istenmeyen bir bilgisayar programı olduğunu hayal etmesini önerdim. Seansın ileri
aşamalarında, bir haber bülteni kaydettirdim. Yine hiç tereddütsüz ve kendinden son derece emin bir şekilde başladı. Sonra bu iç eleştirmen, iletisini sabote etemek için yine
dürttü. “Yapamam,” dedi. “Yapabilirsin,” dedim.
“Yapamam!”
“Evet, yapabilirsin. Daha biraz önce, bu bülteni sorunsuz bir şekilde okuyordun. Devam et!”
Ve kelimesi kelimesine doğru olarak devam etti. Daha sonra, yıllardır bir konuşma terapistine gittiğini itiraf etti. Alternatif bir bakış açısı önerdim. Belki de öyle olduğuna
“inandığı” için kekemeydi.
“Hayal etmek” (imagine) kelimesini düşünün. “İç görüntü” (image in) anlamına gelir. Gile’e olan şey buydu.

Doğru Görüntüyü Bulmak

Seçilen her şey “iç görüntü”ye çevirebilir, kendimizi,
herhangi bir görüntüye büründürüp öyle olduğumuza
inandırabiliriz. Korku ve endişeler fiziksel düzlemde ortaya çıkar, evet! Göz ardı etmemeli, evet! Ama sinir bozucu iç eleştirmenini alt ederek kaç insan ciddi konuşma

probleminden kurtulmuştur, bilemezsiniz. İşte bir örnek: Büyük bir korku duyduğumuz kaçınılmaz durum yaklaşıyor! Biriken endişeyi tahmin zor değil. Bu, korkularınızı gerçeğe dönüştürmeye giden yoldur; bir şeye ne kadar
önem verirseniz kendi gerçekliğinize o kadar resmedersiniz. Fakat bu negatifi kolayca pozitif görüntüye çevirmek mümkün.

Vaka Çalışması: Gemma

Gemma, üstelik de çok bilgili olduğu bir konuda, bir grup öğrenciye konuşma yapmaktan olağanüstü endişe duyuyordu. Bana telefonda, sunum yapmak zorunda olduğunda sesini ya kaybettiğini ya da bir fısıltı gibi çıktığını
söyledi. Daha seansa gelmeden, onun sorununu çözebileceğimi biliyordum. Çözüm psikolojik engeli kaldırmaktı ve sonradan anlaşıldı, alt edilmesi epey bir enerji ve düşünce gerektiren travmatik bir durumu vardı! Zihnindeki o çok olumsuz resmi olumlu bir resimle değiştirmesine yardımcı olunca boğazındaki düğümü çözdü hem de böylelikle kendi gerçek sesini bulabildi. Sanki boğazında, sesini sıkarak yaşam gücünü ondan alan bir el varmış gibiydi.

Özgüvene Giden Kapıyı Açmak

Sesinizi yeteneğiniz elverdiğince ve iyi kullanabilmek,

özgüvenle alâkalıdır. Bölgelerindeki gençlere bilgi ve öğüt veren gönüllülerin yürüttüğü, Wiltshire'daki Spark Radio isimli, genç tabanlı bir internet radyosunu ziyaret ettim. Bu yenilikçi proje; bir grup insanın nasıl özgüven kazandığı, kendi sesini nasıl bulduğu ve nasıl duyurduğuna güzel bir örnek olduğunu açıklayan istasyon müdürü Jamie Flukes tarafından yürütülüyor:

"Proje, benim genç sunucularıma, canlı yayında bir ses verdi. Geniş bir dinleyici kitlesine sahibiz; bazı durumlarda sadece müzik zevklerini paylaşırlar bu kitleyle. Ama daha çok, kendilerini endişelendiren konu ve sorunlar hakkında konuşurlar. Gerçek bir fırsattır bu onlar için.
Sunucularımdan biri evsiz, yine de hiçbir şovu kaçırmıyor; gençlerimden bir başkası çocuk bakımevinde kalıyor, o da bir tek şovu bile kaçırmıyor. Bazen fiziki sorunları ele almaları gerekir. İstasyonda okuldan atılan ve sorunlu bir hikâyesi olan bir sunucum var, ama radyo yolu ile kendi sesini buldu ve bu onun hayatını başka bir yöne çeviriyor. Takımın değerli bir parçası haline geldi, şovunu asla kaçırmıyor. Spark, her durumda, her birine,
farklı bir şey ifade ediyor ama toplu olarak da şekillenmesi ve
*gurur duyulması gereken bir şey. Nihayetinde bu onların konuşma kürsüsüdür ve de seslerini duyurmak için bir fırsat!"*Geçirdiği beyin felci iki bacağıyla bir kolunu etkilemiş
olan 20 yaşındaki sunucu Dan McAleavy'le konuşmak için istasyona gittim. Bir saatlik şovunu sunarken Dan'le oturdum ve sonunda anlaşıldığı üzere, tam tersi olması gerekirken görüşme yapılan kişi bendim. Beni gerçekten etkileyen; üstesinden gelmesi gereken onca soruna rağmen, doğal güveni ve yayıncılık yeteneği olağanüstüydü. Sesini iyi
kullanıyordu ve canlı yayında olmaktan hiç mi hiç korkmuyordu: İşte gerçek bir sanatçı örneği! Eminim, yayın yapabilmesi arttırmıştır onun özgüvenini.

Vaka Çalışması: Dan

“İlk başta çok gergindim ama şimdi öyle hissetmiyorum, bu iş, güvenimi geliştirmeme çok yardımcı oldu. Uzman olmadığım teknik konularda bana yardım edecek birisi vardı ve gerçekten iyi olan bir gençlik çalışanıydı bu; benimle aynı espri anlayışına sahipti ve programım için komedi makaleleri yazarken çok eğlendik. Spark Radio, kişiliğimdeki komedi unsurunu ortaya çıkarmamı sağladı. Kafam her türlü gülünç komedi fikriyle dolu ve

radyoda olmam sayesinde bunları ifade edebiliyorum. Radyocu olmak, okuma ve araştırma becerilerimi de geliştirdi”

Hepimizin, duyurmak zorunda olduğu bir sesi var, sanırım bu hikâye bunu kanıtlıyor. Sesimizi tam potansiyeliyle kullanacağımız o yere ulaşmaktan, sesimizi öyle kullanmaktan bizi alıkoyacak tek şey güven eksikliğidir! Ses eğitmenliği seanslarımda neredeyse en sevdiğim sloganım şuydu: Sesinizi bulmak, mükemmeliyeti beklemekle değil

tamamen ilerleme göstermekle ilgilidir.

Fiziksel Sesinizi Bulmak

Kendimiz için konuşabilir, fikirlerimize ses verebilir, sesimizi nasıl kullanacağımızı seçebiliriz. Ahenkli notalar

gibi mi görünecek yoksa düz, donuk ve cansız mı olacak? Şu görselleştirmeyi deneyin:

Alıştırma: Hikâye Görselleştirmesi

Hangi durumda olursanız olun, birine bir hikâye anlattığınızı hayal edin: İster telefonda olun isterse yüzlerce kişiye sunum yapıyor... Bir iş toplantısına başkanlık ediyor da olabilirsiniz. Belki de biriyle öylesine konuşuyorsunuz. Hiç fark etmez; bu görselleştir-
meyi mutlaka kullanın.
Sizi dinleyen herkesin sadece ona konuşuyormuşsu-
nuz gibi hissettiğinden emin olmak önemlidir.
Onların ilgisini çekin, her bir kelimenize dikkat edeceklerdir.

Renklerin Zenginliği

Yıllar boyunca insanlara verdiğim en etkili alıştırma şudur bence; seslerini bir boya paleti gibi hayal etmelerini istemek. Anlattıkları hikâye çizdikleri resimdir ve renkleri
kullanmak buna zenginlik katar İster jokeyleri ister sağlık uzmanlarını ya da televizyon sunucularını eğiteyim, bu düşünce hepsinde bir tını bırakır ve basit olduğu için işe
yarar.
Hemen, şimdi, sizden de sesinizin bir boya paleti olduğunu hayal etmenizi isteyeceğim. Her gün, muhtemelen 25 renkten yaklaşık beşini kullanırız ama bir sunum ya da bir
performans sergilemek söz konusu olduğunda, dinleyicinin söylediğimiz şeyi duyduğunu garantilemek için resme
daha çok renk ve titreşim katmak lâzımdır. Bir keresinde biri bana, radyo-televizyon yayınlarında, mikrofon ve kameraların sesin etkisinin % 50’sini

alıp götürdüğünü söylemişti. Sadece bu nedenle olsa bile, doğallığı kaybetmeden
söylediğimiz şeyi canlandırmak zorundayız. Bu yüzden, bir sunumda paletimizdeki renklerin hepsini kullanmak
önemlidir. Sadece bir iki pastel gölge kullanılırsa tablodaki resim sınırlanmış olur ve pek bir şey söylemez. Ne şekilde olursa olsun bütün renkleri kullanın. Görün ki dinleyiciniz daha duygulu, daha anlamlı ve daha canlı bir resim alacak!

Bu fazladan renkler, söylediğiniz şeye derinlik, perspektif ve hareket katarlar.

Odaklanmayı Unutmayın

Sesinizi kullanmada bir başka önemli nokta, söylediğiniz şeye tamamen odaklanmaktır. Eğer siz kendinizi kap-tırmazsanız dinleyicileriniz de kaptırmaz; dikkatinizi doğru yere odaklamak önemlidir. Bu, koşuya çıkmak ile kazanmak için bir yarışta koşmak arasındaki fark gibidir.

Parkta koşuyorsanız manzaranın tadını çıkarmak ve insanları izlemek sağlıklı, doğru ve olağan bir şeydir. Ama yarışmak ve kazanmak için start çizgisindeyseniz kalabalığa bakmaz, dikkatinizi dağıtmazsınız. Bu tamamen odaklanmak ve o anda, orada hazır bulunmakla ilgili bir şeydir.

Odaklanma, bir kitabın birkaç sayfasını okumak ve okuduğundan bir kelime bile anlamamakla; kendinizi kaptırmak, dikkatinizi içeriğe vermek ve okuduğunuz her şeye tepki göstermek arasındaki farktır. Odaklanma, sizi şimdiki zamana getirmede birinci derecede önem taşır.

Peki, bu ekstra renkleri nasıl bulur ve sesinize zenginlik olarak nasıl katarsınız? Ve de hazır olmak için kendinizi nasıl odaklarsınız? Bu basit alıştırma sizi cevaba ulaştıracaktır:

Alıştırma: Boya Paletiniz

1. Birkaç derin nefes alın. Vücudunuzdaki gerilimi
nefes vererek atın, kafanızdaki o küçük sesi de duymazdan gelin çünkü dikkat dağıtmaya çalışıyor; nefesinize odaklanın!
2. Ayakta dimdik durun ve yerin derinliklerine inen
kökleriniz olduğunu hayal edin. Bu arada, düzenli
nefes almayı ihmal etmiyorsunuz; bütün bunlar, kendinizi daha dengeli ve odaklanmış hissetmenize yardımcı olacaktır.
3. Boya paletinizdeki bütün renkler midenizde; bunu
hayal edin! Sesinizi, kesinlikle vücudunuzun bu kısmından kullanın, üst kısmından değil!
Bir oktav daha alçak sesle konuşun: "Üç, iki, bir"
diye geriye sayın ve her sayıda, sesinizi bir perde kısın. Bu, paletinizdeki ekstra renkleri bulmanıza yardımcı olacaktır. Alçak sesle başlarsanız sesinizden daha fazla yararlanma şansınız olur. Böylece hem sesiniz daha iyi çıkacaktır hem de kendinizi
daha iyi hissedersiniz. Çünkü odaklanmış olmak, konuya vakıf olduğunuzu hissettirir size!
Şimdi kendinizi, tamamen şimdiki zamana getirin ve gerçek sesinizi bulmaya başlayın.

Odaklanmak

Nefes almayı unutmayın.
Ayağınızı yere sıkı basın.
Şimdiyi dikkate alın.
İç eleştirmeninizi göz ardı edin.

Konuştuğunuzda mesajınızın sizi yönetmesine izin vermeyin! Aksine, onu yönetmenize yardımcı olmak
için konuşmaya kısık sesle başlayın ve yavaş yavaş konuşun.

Kelimeler ve Dil

Bir şeyi söyleme şeklimiz son derece önemlidir, ama kelimelerin gücü olduğu da su götürmez: Su moleküllerinin düşünce, kelime ve duygulardan etkilendiğini keşfeden
Japon bilim adamı Dr. Masaru Emoto tarafından, yaklaşık
on yıl önce, sıra dışı bir araştırma başlatıldı. Su donduğunda, kristallerin, sıvı haldeyken suya yönelen yoğun düşünceleri nasıl ortaya çıkardığını resmeden fotoğraflar
yayınladı. Dr. Emoto, kelimelerin ruhun bir ifadesi olduğuna ve ruh durumumuzun vücudun % 70'ini oluşturan su üzerinde büyük bir etki yaptığına inanır. Güzel kelimeler su kristalinin güzel şekiller almasına yardımcı olurken,kötü düşünceler suyun yapısını olumsuz etkiler. İlginç bir şekilde Dr. Emoto bütün araştırmasında, hepsi arasında
onun için en güzel kristalin "sevgi ve şükran" kelimeleri
ile oluşturulanlar olduğunu söyler.
Kelimelerin nasıl kullandığımız konusunda dikkatli olmamız gerekir. Hiç, bir kişinin sözünün kalbinizi erittiği ya da sizi bir ok gibi delip geçtiğini hissettiğiniz oldu mu? Kelimelerin, ardında fiziksel çöküntü bırakabi-
len enerjik bir etkisi vardır. "Kırık kalp, paramparça hayaller, bıçak gibi kesmek" gibi deyimler bu yüzden türetilmişlerdir.

Aile içi şiddet hakkında bir belgesel yaparken, röportaj yaptığımkadınıerkeğiherkes,istismarınenyıkıcıyönünün
psikolojik ve sözlü hakaretler olduğunu söyledi; fiziksel istismar ne denli yoğun olursa olsun, kalıcı yaralar savrulan kaba ve alçaltıcı sözlerden

geliyordu. Kelimelerin, dilin ve
arkalarında yatan niyetin, muazzam bir gücü var!

İletişim Kelimelerden Öte Bir Şeydir

“Farklı kültürlerde yaşamanın bana öğrettiği, dilin kelimelerden daha fazla bir şey olduğu,” demişti, birlikte çalıştığım, lisans diploması için iki dil öğrenen öğrenci. “Dil,
iletişimin sadece küçük bir yüzdesi. Diller ve kültürler arasında, el kol hareketleri, ton ve yüz ifadeleri kadar konuşmanın bağlamı da izafi! Sırf bu nedenden, bana söylenen
her bir kelimeyi anlama çabasından vazgeçtim.” Kullanılan kelimeler kadar bunlar da anlama ve iletişim kurmada
yardımcıdırlar.

Söyleyecek Söz Bulamadığınızda

Bazen kendinizi alışılmadık bir durumda bulursunuz ve söyleyecek söz bulamazsınız. Ama her durumda konuşabilmeli insan. Lawrence Galkoff, Radyo-TV alanında 25
yıldır çalışan bir yayın uzmanı. Ses uzmanı ve eğitmen olarak, mikrofon arkasında değilse kendi sesini bulmakta güçlük çeken çok insanla karşılaştı.

Alıştırma, güvene yardımcı olacaktır ve sesinizi duyurmada son derece önemlidir. Ulusal bir radyo istasyonunda günlük şov yapan bir sunucu tanıyorum. Ev kredisine başvurmak için inşaat şirketine gitti ve mikrofonda muhteşem olmasına rağmen, hem kendi rahatlık alanında değildi hem de kontrol kendisinde olmadığından, görüşme boyunca kekeleyip durdu ve inşaat şirketi, onun DJ olarak çalıştığına inanmayıp başvurusunu geri çevirdi.

Günde milyonlarca dinleyiciye ulusal bir radyodaki en büyük şovu sunan bir başka sunucu, bilmediği insanlar onu görmesin diye saklanırdı. Yine o da kendi rahatlık bölgesinde muhteşem, ama yabancılara geldi mi çekingendi.
Bu nedenle, kendinize güvenin ve insanlarla konuşurken rahat olun! Unutmayın, fikriniz ve bilginiz bir başkasınınki kadar değerlidir ve bir başkası kadar sizin de sesinizi duyurmaya hakkınız var!

Sesinizi Nasıl Kullanırsınız

Bu bizi; hız, duraksama, ton ve ses perdesi gibi konulara götürür. Doğal olmak için aksine bunlardan arınmak lâzımdır. Bu yüzden de ben, koçluk yaptığım bütün insanlara, konuşurken hız, ton, ses perdesi ve mola gibi konularda endişelenmemelerini, bu tuzağa düşmemelerini salık veririm hep. Çünkü bunlar büyük birer dikkat dağıtıcıdırlar. Siz konuşurken ola ki iç eleştirmeniniz, “Sesin ne kadar iyi çıkıyor! Bu tonda kullanma sesini! Sesin ne kadar kötü! Çok hızlı konuşuyorsun! Çok yavaş, biraz daha hızlan!” gibi tartışmalara başlarsa hikâyenin anlatmak istediği şeyden ve metinden tamamen koparsınız. Bu, konuşmanızı

cansızlaştırmaktan başka işe yaramaz; içerikle bağlantı kurmadan hikâyenize renk katamazsınız çünkü! Bir başka deyişle; kelimelerinizle alâkasız, söylediklerinize hiçbir anlam katmayan inişli çıkışlı bir model yaratırsınız. Bunun yerine,
kafanızdan çıkıp içeriğe girin ve onunla ilgilenin. Böylece, ilginç ve konuya bağlı gözükürsünüz.

Çocuklara Kitap Okumak

“Sözlü konuşma çalışması”nın en iyi yollarından biri,
çocuklara kitap okumaktır. Çünkü hem hikâyeye kendinizi kaptırmanızı isteyecek hem de ilgili görünmek için kibarlık yapmayacak tek kesim çocuklardır. Onlar en acımasız eleştirmen, sıkıldığını veya ilgilenmediğini söyleyecek ilk kişi
olabilirler. Ama bir kitabın coşku ve renk dolu canlı bir resim çizilerek okunması tam da çocukların istediği şeydir. Üstelik kimi zaman bir çocuğun karşısında kendini kaptırmak bir yetişkinin karşısında olacağı kadar utandırıcı değildir.
Sesinizin doğal çıkması ve muhteşem bir hikâye anlatıcısı olmak alıştırma gerektirir. Ama dikkat: Başkasını taklit etme değil, kendiniz olma alıştırması yapın!

Kendi Kendinize Değil, İnsanlarla Konuşun

Sesinizi ve konuşmanızı gerçek insanların karşısında geliştirmenizi öneririm. Bir saç fırçasıyla ayna karşısında durup, bir gazeteyi (kendinize) yüksek sesle okumayla başlarsanız kötü alışkanlıkları şiddetlendirebilir, olumsuz konuşma şekilleri oluşturabilirsiniz. Bu, kesinlikle, tepkisi size geribildirim verecek bir dinleyiciyle ilişki kurmanıza yardımcı olmaz. Gerçek kişilerin karşısında konuşmak performans gelişiminizi hızlandıracak, kendi sesinizi geliştirmenize yardımcı olacaktır.

Hız ve Duraksama

İnsanların geliştirdiği bir kötü alışkanlık da doğru düzgün ara vermeden, hızlıca konuşmalarıdır. Bu, özellikle kelimelerin alelacele söylendiği ve neredeyse nefes almak için bile durmadığımız gerginlik zamanlarında olur. Böyle yaptığınızda, mesajın ucunu kolayca kaçırır, şimdiki zamandan koparsınız. Bu olur, çünkü “tam şimdi ve gerçekte ne
söylediğinizi düşünmek” yerine muhtemelen konuşmanın başka bir kısmı için endişeleniyor, ileriyi gözden geçiriyor-
sunuzdur.
Kelimeleri artarda sıralamak psikolojik bir sorundur; kelimeleri bu şekilde koşturmanın konuşma, sunum ya da mesajımızı çabucak aradan çıkarmaya yaradığını zannederiz. Buradaki bir başka sorun; söylediğiniz şeyden sadece
siz değil, aynı zamanda dinleyiciler de kopar. Çünkü size yetişememektedirler! Çünkü onlara, verdiğiniz bilgiyi özümsemek ve hazmetmek için hiç zaman vermiyorsunuz!
Konuşmanızın nefes almasına izin verin ve izleyiciye yetişmesi için zaman tanıyın. Konuşurken, daha az kesinlikle daha fazladır; çünkü her boşluğu bir kelimeyle doldurmak her şeyin karışıp kaybolması demektir.
Sesinizi iyi kullanmak için araya, tıpkı paragraflar gibi, hareket eden sessizliği ve nefesinizi de katmanız gerekir.

Her doğru nefes alışta unutmayın ki daha iyi hissediyorsunuz, sesinizin daha iyi çıkıyor, dinleyici söylediğinizi duyabiliyor ve bu sayede aldığı bilgiye tepki verebilir. Yok
eğer hızlı konuşursanız sadece daha önce söylediğiniz bir şeyi düşünüyor olacaklar ve size yetişemeyecekler.

Ton

Kelimeler, biz onlara anlam katana kadar anlamsızdırlar. Ton, konuşmada sesin duyguları belirtecek biçimde
çıkmasıdır. Bu, daha sonra kelimelerinizin insanlar üstündeki etkisini de belirler. Konuşmaya duygu katmanın başka yolları da vardır elbet; hangi hızda düşünüyorsak
sözümüzü o hızda söylemek gibi meselâ ... Ya da içeriğe bağlı bir hızda konuşmak... Bu şekilde, kelimelere hak ettikleri ton doğal olarak verilir. Ama gene de en önemlisi, hep dediğim gibi, şimdiki zamanda olmak sesinizi kullanmanın, üstelik de her alanında önemlidir. Çünkü bu şekilde, kelimelerinizle tam söylediğiniz anda ilgilisinizdir.

Ses Perdesi

“Ses perdesi” dediğimizin en kısa tanımı “ton”dur. Ama yanı sıra, “sesin alçak veya yüksek olması durumu” ya da “sesimizdekivurguvetonlamamodelleri” diyedetanımla-

nabilmektedir. Konuşurken ses perdemizi düşünmedeki sorun; sesi nasıl çıkıyor diye endişelenen insanın sesi, söylenenin altını çizerek tekrar eder, yani monotonlaşır. Mükemmel ses perdesiyse söylediğimizi (elbet gene) düşündüğümüz ama kelimelerimize doğal ifade verdiğimiz zamandır.

Ses İpuçları

Sesinizin bir boya paleti olduğunu hayal edin, resminizin daha canlı olması için kullanabildiğiniz kadar çok renk kullanın.
Nefes alın ve ayağınızı yere sıkı basın.
Siz gerilirseniz sesiniz de gerilir, bu yüzden rahatlayın.
Alçak sesle ve yavaş başlayın.
Kendiniz olun ve sadece bir kişiye konuştuğunuzu
hayal edin.
Kuşkularınızın performans yoluna çıkmasına izin
vermeyin.
Hazır durun ve her kelimenize kendinizi kaptırın.

Sürekli Değişen Ses

Bütün konuşmacıları doğal davranmaya teşvik ediyorum. Ama bir yandan da bunun, sesimizin yıllarla değiştiğini kabul anlamına geldiğinin altını çizerek! Çünkü “sesimizi bulmak,” bu değişiklikleri kabul etmek ve bunları kendimiz için kullanmak demektir.Yazar ve ses eğitmeni olan Jenni Mills, bir spiker olarak

kendi sesini bulmasının uzun zaman aldığını söylüyor ve bu yola koyulan daha genç insanlara, bazı rahatlatıcı tavsiyelerde bulunuyor:

"Kaç yıllık ses koçu olarak şimdi anladığım bir şey; seslerin olgunlaştığı gerçeğidir. Ki bu beni özelde rahatlatmıştır. Nedenine gelince: Elbette, erkeklerin sesleri ergenlikte fizyolojik ve hormonal nedenlerle önemli ölçüde kırılır ve kalınlaşır. Ama kadınların sesleri de (değişimleri daha sonra, yani yirmilerinin ortasında olmasına rağmen,) zenginleşir ve düşük perdeli olur. Bu,

benim için kesinlikle doğruydu ve beni çok tedirgin ediyordu.

Neyse ki bunca zamandır eğitim verdiğim çok sayıda bayan spikerde aynı olayı duydum da bunun erkekler kadar belirgin olmayan ama onların ses kırılmasına benzeyen fizyolojik bir olay

olduğuna inanabildim. Neticede vücudumuz her on yılda bir

hafif bir şekilde değişmeye devam ediyor ve bu etkenler sesinizin tınısını etkileyebilir. Diğer yandan, hayat tecrübelerimiz nedeniyle kişilik de büyür. Kimse etkin bir şekilde kötü deneyimlere

*davetiye vermez ama yaşanmışsa da kendimizle ilgili daha fazla şey öğrenmek gibi bir zenginliğe varabilmeliyiz/'*Hayatım boyunca deneyimler beni değiştirdi ve sesimin

nasıl çıktığına, daha da önemlisi ne söylediğime etki etti.

Zengin ve tınılı bir ses bilgelik, olgunluk ve özgünlüğü içinde barındırır. Biz büyürken el yazımız ve fiziğimiz değişip olgunlaşıyorsa sesimiz de değişip olgunlaşacaktır elbet. Bu değişiklilere hazır olun, onları hoş karşılayın ve onlarla ilerleyin.2. Bölüm'de kendi kişisel sesinizi, yani sizin biricikliğinizin özelliklerini ifade eden sesi bulmanızın ne kadar önemli olduğunu açıklayacağım. Söylemek istediğiniz şeyi

zenginleştiren bu özelliktir ve hayat serüvenimizde karşı karşıya kaldığımız tecrübelerle gelişir.

2. BÖLÜM

KİŞİSEL SESİNİZİ KEŞFEDİN

1. Bölüm'de, sesimizin çıkış şeklinden insanların hakkımızda nasıl fikir edindiklerini, konuşurken kendimiz olmamız gerektiğini ve o anı dikkate almak gerektiğini açıkladım.
Ancak kendimize inandığımızda, kaç kişiye konuşuyor olursak olalım, güvenle konuşabilir, rahat davranabiliriz. Bu duyguyaysa ömür boyu süren deneyimlerimizin yardımıyla "kendi kişisel sesimiz"i keşfetmişsek ulaşabiliriz ancak.
"Kendi kişisel sesinizi bulmak," sizi birey ve tek yapan şeyin ne olduğunu belirlemek anlamına gelir. Başkalarıyla konuşurken güvenli olmak ve halk arasında sesinizi kullanabilmek için çözüm budur.
Özellikle bir deyiş var ki çok severim; kendiniz olmanın kabul edilirliğini, iç sezinizi dinlemenizi, dışarıdan etkilenmek yerine kendi iç bilişiniz tarafından yönlendirilmeniz
gerektiğini söyler: "Kendiniz olun. Bu, başka her şeyden daha iyidir. İç sesinizi dinleyin ve cesurca ona itaat edin." (Bilinmiyor)

Özetle; "kendi sesinizi bulmak," sizin güven seviyeniz ve öz değer anlayışınızla bağlantılıdır. Şimdi, gerçek sizi bulmanın önemine göz atalım.

Bireyselliğimize Ne Oldu?

Bireyselliklerini göz önüne serme cesareti gösterenleri
takdir ediyor gözüküyoruz fakat yine de moda, müzik, kültür, mutfak gibi gelip geçici hevesler, kendilerine takipçiler yaratıyorlar. Giydiğimiz kıyafetlere bakalım: Yıllar içinde
aynı mağazalar, her ana caddede ve hatta dünyadaki büyük şehirlerde bile sıradan oldu ve hepimizin aynı giyindiğini hissetmesek bile, bu mağazalardan kıyafetlerimizi aldığımızda kişiselliğimiz bizden çalınıyor. Öyleyse kendi özgünlüğümüze adım atmaktan ve bireysel sesimizi bulmaktan bizi alıkoyan şey nedir?

Korku Sizi Engelliyor mu?

Birçok insan için kendi bireyselliğini bulma yolundaki
engel, değişim ve bilinmeyen korkusudur. Peki, korku nedir? Aslında gerçek bir tehdit olmayan ama tehdit olduğuna inandığımız ***(Gerçek görünen yanlış kanıt da denebilir)*** bir şeye karşı gelişen duygu. Ayrıca, korkudan başka
korkacağımız bir şey olmadığı da söylenir.
Korku mücadele etmesi zor, kuvvetli bir duygu olabilir ve bizi, cesaret edip bilinmeyene girişmekten alıkoyabilir.Dünyadaki kargaşa ve karmaşadan faydalanıyor da
olabiliriz ve hissettiğimiz endişenin bir kısmı, ortak bilinçsizliğe aittir.
Eğer hepimiz birbirimize bağlıysak elbette ki dünyanın diğer ucunda bile yaşanıyor olsa küresel olay, travma ve duyguların dalgalandırıcı etkilerini hissedeceğiz. Fakat bu duygulardan korkmak gerekmiyor.Korku bizi yeni bir şeye girişmekten alıkoyabilir. Kaç
kere fantastik bir düşünceden etkilenip ona çözüm bulmayı istediniz? Hadi bunu hayal etmediniz; bir şeyi gerçekleşti-
rememekten korktuğunuz, bir başkasının sizden daha iyi bir iş çıkaracağını düşündüğünüz için hayatınızdaki fırsatları kaçırdığınız ve iyi bir fikri göz

ardı ettiğiniz olmadı mı? Ya da belki de uyum sağlamak için küçük, görünmez
olmayı istersiniz? Bunu böylece kabul ettikten sonra, sıra
geliyor başarı korkusuna ki başarısızlık korkusundan sonraki en büyük sorundur bu! Tam da bu noktada şunu vurgulamak isterim: Kimse bizi kendimiz olmak ve kaderimizi gerçekleştirmekten alıkoyamaz; yolumuza çıkan tek kişi bi-zizdir! Bu nedenle, koçluk seanslarımda sık sık söylediğim

gibi: Kendi yolunuzu tıkamayın!

Hayatı Sonuna Kadar Yaşamak

Yaşam uzun ve zorlu bir yolculuksa insan yolda attığı bütün adımlardan zevk almalı. Çünkü hedeflerden birine ulaşana kadar, bir diğeri için zaten çoktan yola çıkılır! Hayatı dibine dek yaşamalı ve keşifler heyecan vermeli; hem
bütün söyleyeceklerimize hem de deneyimlerimize zenginlik katar bu. Yirmili yaşlarda bir grup insanla çalışıyordum. Günün sonunda binadan çıkarken, içlerinden birinin “Tek isteğim... için ... olmasıdır, ancak o zaman mutlu olacağım.” dediğini duydum. Belli ki kendisiyle ilgili beklentileri sürekli yükselecek ve vardığı hiçbir hedef, onu mutlu etmeyecekti. Daha da vahimi, hayatta hiç mutlu olmayacaktı. Bunu tabii ki ona da söylemek zorundaydım,

söyledim de nitekim! Herkesin bildiği gibi, mutluluk varmakta değil gitmektedir. Yani yolculuğun kendisidir mutluluk.Geçenlerde, yola elinde hiçbir şey olmadan çıkan son
derece başarılı bir iş adamıyla konuşuyordum. "İşler iyi giderken gizliden gizliye kötü bir şey olmasını umuyorum
çünkü her şey yolunda giderken sıkılıyorum." demesi ilgi çekiciydi! Ama bu, milyonerlerin neden milyoner olduklarını anlamamı sağladı: Başarısızlık düşüncesini asla akıllarında tutmuyorlar, ama üstlendikleri projelerde karşılaştıkları bütün başarısızlıkları, öğrenme fırsatına dönüştürüyor, korkusuzca toparlanıyor, duruyor ve yeni şeyler deniyorlar. Hayat için sloganları: "Risk olmadan kazanç olmaz!"Kendinize soracağınız soru şu: Hayatınızı canlı mı
donuk mu yaşayacaksınız? Gri ve düz mü yoksa iniş ve çıkışlarla rengârenk mi olacak? Güvenli yaşam diye bir şey
olduğuna inanmıyorum. Hayatınızı küçük yaşasanız bile, bu büyük bir şeyin olmayacağı anlamına gelmez. Şimdi hayal ve deneyimlerinize bütünlük katmak için yaşamınızın bütün yönlerini gözden geçirmenin tam zamanı.

Kendiniz Olun ve Gerçekte Kim Olduğunuzu Bulmaya Cesaret Edin

Bu şöhret kültürü zamanlarında, kolayca kendimizi sahne ışığındakilerle kıyaslama tuzağına düşebilir, nasıl
yaşadıkları ve insan olarak nasıl oldukları konusunda, düşüncede de olsa yetersizlik hissedebiliriz. Bu kendimize o kadar da güvenmediğimiz anlamına gelir, ama kendimizi bulmak ve bizi biz yapan yönlerimizi tanımak her zaman güçlendirir.

Hayatınızı yönetmek, iç eleştirmeninizi kontrol altına almak ve kendi sorumluluğunuzu üstlenmek çok özgür-leştiricidir. Bunu sizin için başka kimse yapamaz ya da yapmamalıdır. Hayat inişleri ve çıkışlarıyla bir lunapark trenidir ama aynı zamanda acı da çektiğimiz için neşeyi
daha güçlü hissederiz. Bir şeyin yokluğunu çekmişsek bolluğu takdir ederiz:

Kimse izlemiyormuş gibi dans edebiliriz.
Hiç incinmeyecekmiş gibi sevebiliriz.
Kimse dinlemiyormuş gibi şarkı söyleyebiliriz.
Dünyayı Cennetmiş gibi yaşayabiliriz.
Kendi kişisel sesimizi, işte böyle yaptığımızda buluruz!

Alıştırma: Mükemmel Hayatınızı Gözünüzün Önüne Getirin

İstediğiniz her şeyi yapabileceğinizi hayal edin.
Nerede yaşardınız, günlerinizi nasıl doldururdunuz?
Hayallerinizi ve beklentilerinizi gerçekleştirme ihtimalinizi düşünmek için kendinize zaman tanıyın;
başka deyişle, sürmek istediğiniz hayatı nasıl yaşayacak ve kendi sesinizi nasıl bulacaksınız?
Şimdi, bunu başarmak için atmanız gereken adımları gözden geçirin.
İç eleştirmen/ego, daima sezgilerle savaşır; kendiniz
olma ya da farklı olma cüretini hele bir gösterin, hemen kötü şeyler olacağını söyleyecektir ve en başarılı insanlar,
bu sesi dinlemeyenlerdir. Dönün bakın, hayatın farklı alanlarındaki en başarılı kişilerin hep zor ve güçlük dolu yollardan geçtiklerini ama hedef ve düşlerini inatla bırakmadıklarını anlattıklarını göreceksiniz.

Unutmayın, başarıya doğru bir yolculuktur bu ve elbette ki zaman zaman umutsuzluk, karanlık, tasa, merak duygularını da içerecektir. Asla pes etmemeli, ama sadece
hedefe de odaklanmamalı! Çünkü yolculuğun tadını çıkarmak da eşit ölçüde önemlidir.Sesimizi geliştirmek bir gecede olmaz. Bu nedenle,
önemli olanın mükemmeliyet değil ilerleme olduğuna ve sesimizin, bilgeliğimizi ve hayat deneyimimizi yansıttığı gerçeğine odaklanmak önemlidir.

Sessizliğin Gücü Ve Burayla, Şimdiyle Bağlantısı

Tinsel öğretmen ve yazar Eckhart Tolle’a göre, şimdiki zamanda yaşamayı bu kadar zor bulmamızın nedeni, akılla tanımlanmamızdır. Aklımız sürekli olarak gevezelik eder ve ruhun evi olan dinginlik için çok az yer bırakır. Ancak
düzenli olarak dingin bir iletişim kurarsak ruhumuz gerçek güç ve bilgiyi edindiğimizi söyler. Bir iç huzur kazanırız ve dışarıda olan hiçbir şey bizi sarsamaz. Biraz da bu dinginliktir, bize kendi sesimizi bulduran.

Kendinize Karşı Nazik Olun

İçten içe kendinize saldırmakla meşgulseniz bu, dikkatinizi, o anda olmaktan ve söylediğiniz şeyi düşünmekten başka yöne çevirir. Kendinize karşı nazik olmak, özeleştiriyi ve kendinizi suçlamayı durdurmakla ilgilidir. Bunun yerine, kendinize değer vermeyi ve kendinize, yakın bir

arkadaşınıza davranır gibi davranmayı öğrenin. Kendinize karşı nazik olduğunuzda kendinizi benimsiyorsunuz, böylelikle daha bütün, daha özgüvenli oluyorsunuz. İnsanlar sık sık, kendini düşünmeyi bencillikle karıştırır ama bu
öyle bir şey değildir; sen kendine nasıl davranırsan başkaları da sana öyle davranır. Naziksen nazik, sevgisizsen
sevgisiz... vb...
Mükemmeliyetçilik bir sıfat değildir sadece, ne yaparsanız yapın asla yeterince iyi olamayacağınız anlamına gelir ve bu, başarılardan zevk alabilmenin önündeki engeldir. Başarılarınıza yapıcı yaklaşmak hem ne kadar ilerlediğinizi bilmeyi getirir hem de başarı ihtimaliniz artar.

Suçlamayı Unutun

“Suçlama oyunu,” aslında sorumlu olduğunuz bir şeyden sorumlu olmayı reddetmektir. Böyle durumlarda, başka birini ya da bir şeyi suçlayarak sorumluluğu başka

yöne çeviririz. Ama özgürleştirici olan, bu oyuna hiç katılmamak ve sorumluğun bize ait olan kısmını almaktır.Her birimizin kendi kaderinin efendisi olduğunu bilin.
Kimse biz izin vermezsek bizi küçük düşüremez ve yolumuzdan çeviremez. Hiç kimse, oyunlarına kanmazsak hiçbir şey hissetmemizi “sağlayamaz”. Kendimizi kendi dayattığımız tuzaklardan kurtarmak, gerçekte kim olduğumuzu ve hayatımızda neler yapmamız gerektiğini keşfetmede son derece önemlidir: Başka deyişle, kendi gerçek sesimizi bulmak!Söylediklerimizi tek ve özel yapan şey, kişisel sesimiz-
dir. Bir sonraki bölümde, mesajımızın anlaşılması ve yanlış yorumlanmaması için gerekli olan “açık iletişim” nasıl kurulur, onu göreceğiz.

3. BÖLÜM

AÇIK İLETİŞİM

İster bir kişiyle konuşuyor olalım isterse bir gruba sunum yapıyor, söylediklerimizin duyulması ve doğru anlaşılması için “Açık İletişim” şarttır. Açık iletişimin birçok yönü vardır ve sanıldığı gibi, sadece söylediğimiz şeyle ilgili değildir bunlar: Esasında iletişim, duygu, düşünce ve bilgilerin her türlü yolla başkalarına aktarılması demekse de bir çoğumuz onu, duygu ve düşüncelerimizi sözle aktarmak diye yorumlar. Ama araştırmalar, sözümüzü destekleyen kelimelerin gücüyle bile, çoğu zaman kötü iletişim kurduğumuzu göstermektedir. İş yerindeki sorunların yüzde 90’ı için, zayıf iletişim suçlanır“İyi iletişim” başarının sırrıdır; bu bölümde, mesaj ve dinleme becerisi nasıl geliştirilir, bunu nasıl başarırız, ona bakacağız. Sesinizi kullanmanın dışında, iletişime gerekli diğer unsurlar “sözsüz iletişim” ve “vücut dili”dir. Ama ne yazık ki bunlar hakkında pek düşünmeyiz. Sözsüz iletişimde doğru mesaj nasıl yansıtılır, onu bile açıklayacağım.

Mesajı İletmek

Etkili iletişim, düşüncelerinizi ve fikirlerinizi açıkça ilettiğinizde olur. Fakat ne yazık ki başarılı konuşmanın yolunu kapayan engeller ve setler vardır. Basit gelecek belki
ama iletişim iki yönlü bir süreçtir: “Siz” birşey söylemek istiyorsunuz, “dinleyici” onu anlamak zorunda! Bir ticaret okulunun 50.000’den fazla personel çalıştıran şirketlerle
yürüttüğü bir anket, yönetici seçme söz konusu olduğunda, iyi iletişim becerilerinin öncelikli ve birinci sırada olduğunu gösterdi. Elbette arkadaşlarımız ve aile üyeleriyle iyi ilişki kurmak da en az iş yerinde iletişim kurmak
kadar önemlidir. Kiminle konuştuğunuzu ve onlara ne söylemek istediğinizi belirleyebilmek, doğru ve açık iletişimin epey önemli bir parçasıdır. Fakat aşağıdaki hikâyelerin kanıtlayacağı gibi, kimle konuştuğunuzu bilmediğinizde bazen işler yanlış gider!

İletişim Felâketleri

Yanlış anlamalarla varsayımlara dayalı sayısız komedi vardır ve o türden garip durumlar, TV sunucusu-yazar
Fiona Armstrong’un hikâyesinde olduğu gibi, gerçek hayatta da olabilir:
“Kahvaltı programında sunucuydum ve çocuk kaçırmayla ilgili canlı bir röportaj yapıyorduk. 2 dakikalık araya girdiğimizde, set amiri stüdyoya, röportaj yapacağım iki kişiyi getirdi: Biri çocuğu kaçırılan bir anneydi; Allaha şükür sağ salim geri geldi çocuk... Diğeri de bu tür bir deneyimden geçen gençlerin ve ailelerinin yaşadığı yıkım hakkında konuşacak olan çocuk psikologu. Set amiri birdenbire başka birini daha getirmesin mi; yaşlıca bir kadındı bu ve onu koltuğun sonuna bırakıp yaka mikrofonu taktı. Notlarıma baktım, kesinlikle, konuşulacak sadece 2 kişi var! Set amirine fısıltıyla, ‘Bu kim?’ diye sordum; o, son gelen misafire kaba olmamaya çalışarak elbet... Listesine baktı ve omuz silkti: ‘Öğrenirim!?’

Bildiğim bir sonraki şey, rejisör kulağıma konuşuyordu: ‘Ara bitiyor... beş, dört, üç, iki, bir...’Ve olay bu. Kırmızı ışıkyandı: Kamera kayıttaydı! Böylece sahnenin girişini okudum ve anneye hikâyeyi anlattırdım. Sonra çocuk uzmanına döndüm. O zamana kadar rejisör kulağıma ‘Bu kadar yeter, şimdi sondaki bayanı al,’ diye tıslıyordu. Sorun, bayan kimdi? Konuşma boyunca kafa sallayarak ve dinleyerek orada oturuyordu ama bütün bunlardaki
rolü neydi? Derin bir nefes alarak, ‘Siz ne düşünüyorsunuz bu konuda?’ diye sordum. Çok genel bir sorunun en az tehlikeli yol olduğunu düşündüm. Çok ciddi görünüyordu.
‘Şey, bir anne ve büyükanne olarak, birisinin bir başka insanın çocuğunu almasının çok korkunç olduğunu düşünüyorum.’
Rahat bir nefes aldım, ‘Çok teşekkür ederim! Şimdi bir ara daha vereceğiz.’ Set amiri röportaj yapılanların her birinden mikrofonu alırken, bayana doğru eğildim ve ‘Özür dilerim, sizi takdim etmedim ama siz kimsiniz?’ diye sordum. ‘Şey,’ dedi, ‘burada
olduğuma ben de biraz şaşırdım. Kızım burada çalışıyor, ona
bakmaya gelmiştim. Beni o bekleme odasına oturtup gitti. Sonra da... Tek bildiğim, bir adam geldi ve sahnedesin, dedi. Ama ben keyif aldım.’
Bu, tek olay değil. BBC’de girişte bekleyen bir taksi sürücüsü “en son müzik teknolojisi yüklemeleri” üzerine bir
uzmanla karıştırıldı ve bir haber setine sürüklendi. Şaşkın ama bunun iş görüşmesinin bir parçası olduğuna inanarak,
beş dakika boyunca, hakkında hiçbir şey bilmediği bir konuda, soruları canlı yayında ustalıkla tartıştı.
Her iki hikâye, zor bir durumla mücadele etmek için tetikte ve şimdiki zamanda olmanız gerektiğini kanıtlar.
Açıkça Fiona hızlı düşünüp hareket etmek için yeteri kadar deneyimliydi ve adam da kesinlikle hızlı düşünebildiğini
kanıtladı. Ama insanî iletişimlerde, temel prensiplerdense varsayımlar yapmak başı belaya sokabilir. Aşağıda vereceğimiz örnekte olduğu gibi...

Tehlikeli Varsayımlar Alanı

Sizin ya da bir tanıdığınızın komik, garip sonuçlar doğuran bir varsayımını hatırlıyor musunuz? Bu, bilgi eksikliğinden kaynaklı bir komiklik olabilir, evet! Ama sonuç olarak insan çok zor durumda kalabiliyor! Geçenlerde, ulusal bir organizasyonda medya eğitimi veriyordum ve bir bayan, bana klasik bir senaryo anlattı. Sadece birkaç aydır
çalıştığı işi dolayısıyla ülkeyi dolaşıyor, çeşitli yerleri ziyaret ediyordu. Öyle bir yerde bir toplantıya katılması söylendi ki bürosundan yüzlerce mil ötedeydi. Bu nedenle
bilet rezervasyonu yaptırdı, diğer randevularını iptal etti;
uzun yolculuğuna çıkmaya hazırdı artık! Allahtan iş arkadaşlarından birine toplantıya arabayla mı yoksa trenle mi gittiğini sordu da toplantının aslında çalıştığı şirket genel
merkezinde ama seyahat edeceği (!) yerin adının verildiği
bir odada yapılacağını anladı.
Özetlersek söylemek istediğiniz şeyi çok iyi bilseniz de söylediğiniz şey size açık ve netmiş gibi gözükse de mesajın ince ayrıntılarını gözden geçirmek, bir anlam bulanıklığı olup olmadığını kontrol etmek çok önemlidir. Mesajınızda
söylemek ve iletmek istediğiniz şey çeşit çeşit yorumlara pekâlâ açık olabilir, bunu aklınızda tutun.

Mesajınızı Açık Bir Şekilde Göndermek

Sesimizi duyurmada “açık iletişim” birincil önem taşır.
Açık iletişim dediğimiz, asıl kastettiğimiz ve duyulmasını istediğimiz o şeyi, alıcıya basit ve net mesajlarla göndermektir. Oldukça basit görünüyor

di’mi!? Fakat iletişim kopukluğu hayatın her alanında son derece önemli bir problemdir.

Vaka Çalışması: Merrick

Oğlum Merrick 15 yaşındayken sınıfı ve ödeviyle pek ilgilenmemek gibi olağan ergen halleri yaşıyordu. Neredeyse bütün öğretmenlerine, okulla çalışmaya istekli olduğumu, herhangi bir problem olursa benimle iletişime geçmelerini, birçok kez, üstelik de açıklıkla belirttim. Evet, benimle iletişim kurdular ama iki yıl geç: Oğlum iki yıldır hiçbir tarih dersine girmemişti ve sınav iki hafta sonraydı ve
bunu bana telefonla bildiriyorlardı! Bu klasik bir “zayıf iletişim” vakasıdır. Eğer derhal benimle iletişim kursalardı durumun gerçekleşmesi önlenirdi ve benim sevgili oğlumun, tarih alanında genel ortaöğretim sertifikası (GCSE)
kazanmak için en azından birazcık şansı olurdu.
Ne gariptir ki ülkenin her bir yerinde haber odalarında çalışırken keşfettiğim kadarıyla, medyada çalışan insanlar kendi içlerinde en kötü iletişim kuranlardır. Yüzlerce insana eğitim vermiş biri olarak, en büyük problemlerin zayıf iletişim ve yanlış anlamadan kaynaklandığını gördüm.

İletişim Kurmakla İlgili Problemler

Mesajı Almak
Biz konuşurken dinleyiciler en çok neyi fark eder?

Mesajın % 55’i görünüş ve vücut diliyle iletilir.
Mesajın % 38’i ses ve iletiyle iletilir.
Mesajın % 7’si gerçekte söylediğiniz şeydir.

Dinleyiciniz Ne Kadarını Hatırlayacak?
Dinleyici, söylediğiniz şeyin yüzde 25’ini 24 saat sonra unutacaktır.

48 saat sonra % 50’sini unutmuş olacaktır.
Dört gün sonra % 80’ini unutmuş olacaktır.
Bu zamandan sonra, akıllarında muhtemelen sadece % 20’si kalabilir.

Dinleyicinizi Hedef Alın

Peki, nasıl tam olarak anlaşılır ve sesinizi tam olarak nasıl duyurursunuz? Öncelikle dinleyicinizi belirlemeli ve mesajınızı ona göre vermelisiniz. Dinleyiciniz çocuklar, gençler, öğrenciler, yaşlılar ya da genel halk mı? Karışık bir grupsa hepsini içine alan kilit konuyu düşünün. Sonra da hedef kitlenin bu kilit noktayı duymasını garantileyecek yollar bulun. Ana mesajlarınızı ve onları nasıl ileteceğinizi gözden geçirin. Dinleyicilere çok fazla bilgi yüklemesi yapmamaya özen gösterin. İşte birkaç ipucu:

İletinizi basit tutun.
Bilgi yüklemesinden kaçının.
Hatırlanmaya değer bir şeyler söyleyin, örnekler verin.
Faydaları pazarlayın.
İletinizi düşünün.
Ders vermeyin ama dinleyicinizin dikkatini çekin.
Fikirlerine ve tepkilerine açık olun.

Unutmayın, iletişim sadece alıcı ve göndericisi mesajdan aynı şeyi anladığında başarılı sayılır. İletişim; düşünce,
fikir ve duygularınızı açık bir şekilde iletmek demektir ve maalesef birçok insan etkin ve doğru bir iletişim kurama-
maktan muzdariptir. Şöyle bir baksanız bile, işlerimizi ve
ilişkilerimizi aslında ne düşünüp ne hissettiğimizi aktaramadığımız için kaybettiğimizi görürsünüz. Elbette bu sadece sözlü iletişim için değil mektup, e-posta, metin gibi yazılı iletişim için de geçerlidir.

Geleceği Plânlayın

Seyircinizin söylediğiniz şeyi yanlış anlama ya da mesaj yağmuruna tutulmuş hissine kapılma riski hep vardır. Başlamadan önce ne söyleyeceğinizi plânlamak, mesajınızı etkin bir şekilde iletmenize yardımcı olacaktır:
Bu mesajı neden iletiyorsunuz?
Kime yönelik?
Mesaj ne?
Kilit noktalar neler?
Kilit noktalarını nasıl hatırda kalır kılacaksınız?
Diğer ülke, diğer sosyal, etnik ya da dini grup insanı olma gibi faktörlerin de yanlış anlaşılma ya da rahatsızlığa sebep olabileceğini düşündünüz mü; malum, her birinin davranış, gelenek ve kültürleri farklılıklar gösterir.
Hiç varsayımda bulundunuz mu?
Kullanılacak en uygun kanal hangisidir? Sözlü mü yüz yüze mi? Telefon/video ile mi yoksa e-posta ile
mi?
Yukarıdaki noktaları, açık ve merkez odaklı bir mesaj

iletmek için atlama taşı olarak kullanın.

Doğru Tonu Benimseyin: Kendinizden Emin Olun

Yazar ya da konuşurken en önce kendinden emin olmak
gerekir. Bu, sözlü olduğu kadar yazılı ifadede de hem açık ve doğrudan konuşmak anlamına gelir hem de söylemek istediğiniz şeyi mantıklı bir ses tonuyla söylemek... Kendinden emin olma konusunu, ayrıntılı bir biçimde 4. Bö-lüm'de işleyeceğim.

Açık İletişime Engeller

Önemli olan ne yazdığınız ya da söylediğiniz değildir sadece. Bir şeyi nasıl söyleyeceğiniz üzerine yeterince düşünmez ve bunu kime söylediğinizi gözden geçirmezseniz
sizi tuzağa düşürebilecek engeller vardır. Yaygın olanlar şunlardır:
Planlama ve odaklanma eksikliği.
Yeterince açık niyet olmaması.
Yanlış araç kullanımı; örneğin yüz yüze iletişim daha doğru ve uygunken tutup e-posta göndermek.
Bilgi eksikliği.
Diğer kişinin bakış açısını düşünmemek; başka bir deyişle, düşünce ve duyarlılık eksikliği.
Mesajı iletme şekliniz; kullandığınız dil ya da sesinizin tonu.

Duygularımız

Kişisel ya da profesyonel hayat olması fark etmez; duygu yoğun bir zaman dilimindeysek açık ve tutarlı olmak zordur. Çünkü fikir ve duyguları karmaşa içindeyken merkez odaklı olamaz insan; açık bir mesaj iletmenin önündeki en büyük engel duygularımızdır!

Cümlelerinizi "Sahiplenmek"

"Sen" yerine "ben" demek mesajın tonunu otomatik-man değiştirecektir. Buna "cümlelerinizi sahiplenmek" denir ve karşıdakini savunma psikolojisine sokan "suçlayıcı dil"den özellikle sakınır. Çünkü kendini savunmada hisseden her canlı saldırgan tepkiler verebilir. İşte bazı ör-nekler:
"Mutsuz/ kızgın/ kırgın hissediyorum."
• ".... olduğunda .... hissettim." Cümlelerimizi sahiplenmek, söylenenleri karşı tarafın
anlayacağı ve de duyulabileceğimiz anlamına gelir; çünkü
mesaj bize ait ve fikrimizi başkasına kabul ettirmeye çalışmıyoruz!

Bazen, bir şeyi söylemek istemiyorsak bunu başkasına "yüklemeye" çalışırız. Bu nedenle de ta ki istediğimiz cevabı alana kadar onlara çeşitli sorular sorarız. Üstelik de o cümleyi bizim kurmamız gerektiği halde... Kabul etmeliyiz
ki bu bir kaçıştır ve kendi duygularımızla başa çıkamadığımız anlamına gelir, soruların ardına saklanıyoruzdur.
Halbuki bir tek "ben" sözcüğü meseleyi çözecektir; yargı
eklemeden tepki ifade edilmiş olur. Evet, insanlar fikir, gözlem ve yargılarınızı paylaşmak zorunda değildir sizinle. Ama ille de ne

düşündüğünüzü söylemek istiyorsanız “doğru şekilde” söyleyin, bu onlar için faydalı bir geribildirim olabilir.

Duygularımızı Başkalarının Üstüne Atmak

Mesajlarımız çoğu zaman, daha sonra başkalarının üzerine attığımız kendi ***varsayımlarımız*** ve ***duygularımızdan*** oluşur. Ama başkalarının nasıl düşündüğünü ya da ne hissettiğini bilebilme şansımız olabilir mi hiç! Bu nedenle bundan kaçınmalıyız.Başka birisi nasıl düşünüyor, ne hissediyor, niyeti
nedir, bunları bilme şansımız yoksa o zaman bu gibi konularda emin olduğumuzu söylemekten sakınmamız lazım! İddialarda bulunmaktansa ne hissettiğinizi dürüstçe söyleyin. Cümlelerinizi sahiplenerek, açıkça kızıyorum deyin, kızgınım deyin. Sizi mutsuz eden bir durum varsa
ama sürekli olarak düşüncelerinizi bastırıyorsanız zaten bir gün hiç beklemediğiniz bir anda su yüzüne çıkacaklardır. O yüzden dürüst olmak lâzım; dürüst iletişim açık
iletişimdir.

Patlamaya Hazır Ezik Senaryosu

Yıllar önce, eski eşimle bir atölyeye katıldım. O günlerde herkesi memnun eden biriydim (yani hiçbir şeye asla hayır demeyen biri!) ve yıllardır, ona

karşı dürüst olduğumu sanıyordum. Buna rağmen, seminer sırasında gerçek duygularım patlak verdi. Bu beni, odadaki herhangi birinden daha fazla şaşırtmıştı. Atölye yöneticisi gerçekte ne hissettiğimi eşime söyletmeye çalışıyordu ve bir noktada “Jo-anna, öfkeden kıpkırmızısın” dedi. Bu çok rahatsız edici bir histi ama haklı olduğunu biliyordum. Keşfedilmemiş bu öfkenin içimden fışkırdığını ve dışarı çıkmak için yol aradığını hissedebiliyordum. O sırada bıçak rafının yakınında olmadığım için memnun olduğumu hatırlıyorum.

Bir şey hakkında “kibar” davranan ama öfkesini hissedebildiğiniz biriyle hiç zaman geçirdiniz mi? Evet, bastırılmış depresyon zehirlidir ve bir gün (hangi gün olacağını asla bilmeyeceksiniz,) hiç beklemediğiniz bir anda, hepsi ortaya çıkabilir. Her zaman “kibar davranmaya çalışan” insanlar, aslında “patlamaya hazır eziklerdir!” Bir başka deyişle, aslında hayır demeyi kastettikleri ama evet dedikleri bütün zamanlar, onlarda duygu biriktirecek ve bir gün volkanik bir faaliyete dönüşecektir. (Bu konu, 4. Bölüm’de daha ayrıntılı olarak ele alınıyor.)

Düşündüğünüzü Söylemenin Cepheleşmeye Sürüklemeyen Yolları

Mesajınız için kişisel sorumluluk almak, özellikle birebir konuşurken önemlidir. Duygu ve düşüncelerinizi sahiplenin, onları başkalarının üstüne atmayın. Ya da başkalarının duygusuymuş gibi göstermeyin. Örneğin, “Bence salaksın” ya da “sen bir zorbasın” dediğinizde, aradığınız cevabı almayacaksınız. Diğer yandan, “Bunu yaptığında ... hissettim” ya da “Bu durum ... hissetmeme neden oldu ...”

dediğinizde hem diğer kişiyi suçlamamış hem de negatif
bir yanıt alma riskini bertaraf etmiş olursunuz. Sağlıklı diyalog şekli budur.

“Bana bunu hissettirdin”, “Bana bunu düşündürdün” ya da daha kötüsü “Bana bunu yaptırdın”, “Senin yüzünden bunu yapmadım” gibi ifadelerden kaçınmak lâzımdır. Unutmayın ki kimse bize bir şey ***yaptıramaz!*** Düşünce, duygu ve tepkilerimizden biz sorumluyuz. Zihinsel ve
duygusal konularda ve de hayatımıza dair sorumluluk almak, nihayetinde özgürleştirici ve kuvvetlendiricidir. “Ben” demeyi alışkanlık haline getirmeye çalışın. Bunun sizi ne kadar kendinden emin hissettirdiğine şaşıracaksız.

Kendinize Güvenin

Mesajınızdan ve alacağınız cevaptan bağımsız, söylemek istediğiniz şeye güvenmelisiniz. Bu yüzden, meselâ sizin için zor olan bir durumla mücadele etmeniz gerektiğinde ya da ne hissettiğinizi diğer kişiye söylemek
istiyorsanız bunu doğru şekilde dile getirmeniz çok önemlidir. Ama nasıl tepki verecekleri düşüncesinden sıyrılmalısınız.Yıllarca olumsuz duygularımı bastırdım ve başkaları
üzülecek diye, bir şey söylemekten hep endişe duydum.
Fakat sonunda baktım ki kendime olan saygımı yitiriyo-rum. Artık öyle olmamaya karar verdiğimde, kendi sesimi bulamadığım, dolayısıyla konuşmadığım için kendime kızgındım. Deneyimlerim bana, hem kendi gerçeğimi konuşmak hem de bu (kendime olan saygımı yitirmek,) meğerse alacağım cevaptan daha önemliymiş, onu gösterdi.

Kontrol Etmeden Kontrolde Olmak

Hem söylemek istediğiniz şeyi aklınızda tutun hem de diğer kişiyi yönetmediğinizden emin olun. Kendinize karşı dürüst olduğunuzda ve diğer kişinin ne düşündüğünü, ne hissettiğini düşünmediğinizde, bu açık ve güçlendirici bir iletişim için temel oluşturacaktır.

Mesajınızın Önüne Ne Geçebilir?

Mesajımızı, kişi ya da grup, kime gönderirsek gönderelim aynı engeller geçerlidir. Konuşmadan önce, olası problemlerin farkında olmak önemlidir. Bu nedenle, kendimize şu soruları soralım:
Aldığınız cevaba ne kadar bağımlısınız? Belli bir yanıt mı bekliyorsunuz?
Diğerlerinden ya da tepkilerinden korkuyor musunuz?
Onları kontrol etmeye çalışıyor musunuz?
Varsayımlarda bulunuyor musunuz?
Bu daha önce onlara söylemeye çalıştığınız bir şey mi; eğer öyleyse neden sizi duymadılar?
Bunlardan birine bile evet demek, eminlik duygusunun eksikliğini gösterir. Bölüm 4’te bunu nasıl geliştireceğinizi açıklayacağım, gene de kısaca değineyim; her zaman kelimeleri dikkatle seçin, kelimelerin hem iyileştirme hem de yaralama güçleri vardır. Negatif değil pozitif olmaya çalışın.

Bir Engelle Başa Çıkmak

Etkili iletişim zaten kolay bir şey değildir, ama bir engeliniz varsa bu daha da zorlaşacaktır; başkalarının algı ve önyargılarıyla mücadele etmeniz gerekebilir. Fakat bu ilham verici hikâyenin resmettiği gibi, insanlar her türlü iletişim engeline rağmen mesajlarını aktarabilirler.

Vaka Çalışması: Sarah

Sarah 37 yaşında ve bir beyin felci geçirdi: *“Küçükken, ağabeyimle aynı odayı paylaşıyordum. Onun taklit ettiği bazı garip ve harika sesler çıkarırdım. Daha sonra bunu, onun çıkardığı sesleri taklit edeceğim şekilde tersine döndürdü; o, kelimeyi iki heceye bölüyor, ben her heceyi onun arkasından tekrar ediyordum. Konuşmayı bu yolla öğrenmişimdir.*

İlk yıllarımda, şiddetli astım nedeniyle sürekli hastaneye girip çıkıyordum. Annem, orada olmadığında bana bir şey yapmamalarını söylerdi ama yine de yaparlardı. Bana hiçbir açıklamada bulunmadan iğne yapmaya ya da burnuma tüp koymaya çalıştıklarında, tepkim bağırmak ve debelenmekti. Çünkü yaptıkları şeyden nefret ediyordum. Korkuyor ve annemi istiyordum; evet, sesimi doğru dürüst kullanamadığımı, bu konuda ölçüsüz olduğumu biliyor, yine de bir şey denemek ya da iletmek için sesimi kullanıyordum.”

Sarah yıllarca, iletişim kurmak için değişik yöntemler bulmak zorunda kaldı ve onun iletişim şekline alışık olmayan yeni insanlarla konuşmak bazen kendisine zor geliyormuş. Tekerlekli sandalyesine bağladığı Lightwriter’ın (Bir mesaj yazdığınızda bunu seslendiren portatif bir

klavye.) çok faydası oldu. İnsanlara cevap vermek için bunu kullanabiliyor. Sarah'ya en kuvvet veren şey, bu
cihaz aracılığıyla bakıcılarıyla görüşme yapmasıymış.
İlk karşılaştığımda Sarah'da beni etkileyen, mizah anlayışı, kendini problemli bir insan olarak görmemesi ve bağımsızlığıydı. Özgürce yaşıyor, birçok uğraşı var ve kendisi
kadar şanslı olmadıklarını düşündüğü insanlar için gönüllü çalışıyor.
Açık bir fiziksel sesinin olmaması Sarah'yı kendi iletişim araçlarını bulmaktan ve eksiksiz bir hayat yaşamaktan alıkoymadı. Karşı karşıya kaldığı en büyük problem, diğer insanların tepkileri, onunla iletişim kurmadaki başarısızlıkları ve iletişim kurmaktan rahatsız olmalarıdır.
Bu, iletişimin gerçekten de iki yönlü bir süreç olduğunu kanıtlar.

Görme Yetinizi Kaybettiyseniz

Görme engelli ya da kısmî görebilen insanların kendine özgü iletişim sorunları vardır. İnsanlar başkalarıyla, bütün duyularıyla bağ kurar ve gözler bu süreçte hayatî rol oynar. İnsanların aslında ne söylediklerini, çoğu zaman sözlerden değil gözlerinden anlarız; göz teması ya da eksikliği gibi... Jill'in hikâyesi, görme kaybına uğramış birinin kariyer sahibi olma motivasyonunu anlatır en çok. Yapmaya değer

bulduğu ücretli bir kariyerdir bu. ***VakaÇalışmasi: Jill***

Şu an bir radyo sunucusu olan Jill 19 yaşında. Görme yetisini, onu tamamen kör bırakan bir hastalık olan Diya-betik Retinopati'den ve sadece iki hafta zarfında, aniden kaybetti. Bu bir travmaydı elbet!

"Bu deneyim kendimi, terk edilmiş ve görme engelli birinin vücuduna hapsedilmiş görebilen biri gibi hissetmeme neden oldu."

Jill şaşkındı, insanlar onun görme kaybıyla nasıl baş edeceklerini bilemiyorlardı.

"Hastaneden ilk çıkışımı hatırlıyorum. Annemin yanında dikiliyordum ve biri şöyle diyordu: 'Zavallı Jill, bu çok korkunç olmalı!' Önünde durmuyor da ölmüşüm gibi söylüyordu bunu. Hayatımla ilgili bir şeyler yapmak için motivasyonum buydu."

Jill hayatını yeniden kurmaya başladı ama bütün iş görüşmeleri onun için dehşete kapılmak demekti artık: Hayatının kalanında telefonlara cevap vermek ya da sepet örmekten başka bir şey yapamayacağı söyleniyordu! Yeni beceriler öğrenme arzusuyla, hastane radyosuna girmeye karar verdi.

"Görme engelli birinin sesiyle çalışması bana mantıklı geldi. Ama gene de Avrupa'nın körler ve kısmî görebilenler için ilk istasyonu olan Insight Radio'da işimi garantilememem; eğitim, gazetelerde serbest çalışma ve kaderimin işsizlik olduğunu açık açık anladığım iş görüşmeleriyle dolu bir yedi yılın ardından gerçekleşti. Özgüvenimi geri vermesi bakımından benim için önemli bir çizgidir bu. Görme engeliyle yaşama konusunda başkalarını eğitirken, kendim hakkında çok şey buldum. En küçük bilgi parçası bile bir insanın hayatında büyük fark yaratabilir. Eğer şovum buna yardımcı oluyorsa görme engeli ile olan yolculuğum boşuna olmamıştır."

Fakat Jill, nihayetinde görme kaybının matemini tutması için altı yıl körlük çektiğini kabul ediyor.

"Güpegündüz iki adamın saldırısına uğradım. O güne kadar görünmez olduğumu düşünürdüm. Daha doğrusu görme engelli birine saldırılabileceği aklımın ucuna bile gelmemişti. Görme kaybımın beni koruduğunu sanırken, anladım ki tehlikeyi görmüyorum ben. Görme yetisini kaybetmenin zorluğu konusunda daha dürüst cümleler kurdurmuştur bu olay: Bir zamanlar sahip olduğunuz şeyi özlüyorsunuz.

Doğuştan görme engelli insanlar, 'Hiç sahip olmadığınız bir şeyi özleyemezsiniz.' der. Duygularımın dürüstlüğü konusunda elimden geleni yaptım. Çünkü dürüst olmak kendi sesimi bulmakla ilgili ve biliyorum ki başkalarına böyle daha faydalı olunur."

Duyma Engelinin Üstesinden Gelmek

Duyma engeli sadece engelli kişiyi değil, iletişim kurmak zorunda olduğu kişileri de etkiler. Duyma zorluklarından dolayı sesinizi duyuramaz, anlaşılmanızı sağlayamazsanız bu moral bozucu ve dışlayıcı olabilir. Nicola,
duyma engeliyle tanınmasına izin vermemeye kararlıydı;
birçok engelin üstesinden gelmek ve ilginç bir kariyer edinmek için çok çalıştı.

Vaka Çalışması: Nicola

Nicola doğuştan ve tamamen sağırdı. Ne gariptir ki
koçluk yapmam için bana geldiğinde problemlerinin en
küçüğü buymuş gibi hissettim. Üzerinde çalıştığımız asıl şey, bir problem olduğunu onun kabul etmesini sağlamaktı. İnsanlar bu yüzden açık bir iletişim kuramıyorlardı
onunla.

'Duyma engelli biri' *olarak anılmak, neredeyse en büyük korkumdu; kulaklarımın ya da 'engelimin' beni tanımlayan şey olmasını asla istemedim. Doğuştan duyma engelliydim. Bu kalıtsal bir durum ama aileme baktığımda, bildiğim duyma engelli tek kişi bendim. Hiçbir tedavisi yok ve çocuklarımın da duyma engelli olması ihtimali var. Sadece bu yüzden bile, durumumu kabul etmekle kalmayıp aynı zamanda bu özelliğimi benimsemeliyim de. Bütün bunlar bir yana, samimiyetle söylemeliyim ki kariyer edinmemi sağlayan en önemli şey, güçlü kararlılığım, hırsım ve insanları anlama arzumdur."*

Nicola, duyma sorunlarına rağmen hep en iyisini yapmaya azmetmiş, bu konuda hep kararlı davranmış. Bu özelliğinin sık sık başkaları tarafından kışkırtıldığını söylüyor.

"Öğretmenlerimle ilgili anılarım duymama nasıl tepki gös-terdikleriyle şekillenmişe benziyor. Bazıları, uygunsuz yorumlarından dolayı hafızamda hep kazılı kalacak: Okul zili çalıp kalem kutumu toplamaya başladığımda: 'Öyleyse Nicola şimdi bir şeyler duyuyor öyle mi?' Bazıları çok fazla özenliydi ve sürekli kontrol etmeleri beni rahatsız ediyordu. Öğretmenler duyabilmem için öne gelmemde ısrar ettiklerinde ya da duyma cihazımı sorarak dersi böldüklerinde içten içe köpürüyordum. Elbette buna ihtiyacım vardı ama gene de beni bölüyorlardı işte; öyle ya da böyle, çalışmaktan son derece mutluydum.

Kolej de aşağı yukarı aynıydı; ihtiyaçlarım hakkında bir söz söylemekten özellikle kaçınıyordum. Sadece, kaçırdığım herhangi bir şey olup olmadığını sorardım arkadaşlarıma. İnanır mısınız, kimse tek bir kelime bile duymadığımı anlamadı o süreçte, notlarını alırdım arkadaşlarımın. Dinlemediğim için kaç ceza ye-mişimdir. Zamanımın yarısını hayalcilikle geçirirdim çünkü dış dünyadan kapabiliyordum. Hâlâ da öyleyimdir. Duyma cihazımı kapatmak ve bir hikâyede kaybolmak, yapmaktan en hoşlandığım şey olmuştur."

Nicola, duyma engeliyle anılmaktan kaçınmayı abarttığını, bunun bir yanlış olduğunu kabul ediyor, ama bu onu, elinden gelenin en iyisini yapma konusunda daha kararlı

hale getirmiş. Belki de bütün engellere rağmen iletişim kurabilme kabiliyetini özetleyen şey, şimdi bir televizyon habercisi olmasıdır. Birlikte yaptığımız seansların ardından,
belki de en büyük probleminin duyma engeli değil de yardım istemeye karşı duyduğu isteksizlik olduğu sonucuna vardı.

İşyerinde Mesajı Aktarmak

Araştırmalar, en büyük iletişim sorunlarının işyerlerinde ortaya çıktığını göstermektedir. Hem çalışan hem de
yönetici eğitmeni olarak çalıştığımdan, kötü iletişimin çoğu zaman korkudan kaynaklandığını gördüm ve bu yukarıdan aşağıya etkili olma eğilimindedir. Örneğin, bir müdür ekibine kötü bir haber vermek zorundaysa çalışanlardan belli bir bilgiyi saklaması istenmiş olabilir, bu nedenle de dürüst ve açık iletişim konusunda zorlanabilir. Bu da onun kendini suçlu hissederek konuyu cilalamasına yol
açabilir.
Aslında işverenler ve üst düzey çalışanlar, kötü haberleri iletmekten genellikle kaçınırlar. Ama araştırmalar, çoğu kez çalışanın kendisini en kötü senaryoya hazırlayabilmesi
için organizasyonda neler olup bittiğini bilmeyi istediğini
göstermiştir. İş yerinde belirsizliğin zayıf üretkenlik, moral
bozukluğu, işe gelmeme, hatta ciddi seviyelerde stres ve
hastalık gibi durumlara yol açtığına şüphe yoktur. Dolayısıyla, çalışanlarıyla daha açık iletişimde olmak bir şirkete en iyi hizmettir.

İşsizlik Travması

İşlerini kaybettikleri ve çantalarını toplayıp derhal binayı terk etmeleri söylenen insanların hikâyelerini sıkça duydum. Aslında problem, işverenlerin durumu onlara nasıl ilettiğinde yatmaktadır ama onlar, kendilerine suçluymuş gibi davranıldığı hissine kapılırlar. Çalışanına artık çalışmayacağıyla ilgili bilgi vermek herkes için zordur ama önemli olan, böylesi durumların duyarlılık ve özenle ele alınmasıdır. Bazen mesaj çok ani ve duyarsız bir şekilde iletilebilir ya da müdür, işini kaybedene önerebileceği seçenekleri düşünmeyebilir. Çalışana şefkatli bir şekilde bilgi verilmeli ve onun için hazırda bulunan yeterli destek olmalı. Aksi takdirde çalışan, işsizlik problemi yetmezmiş gibi bir de korku ve endişeden mağdur olur. İşsiz bırakılan birçok insan, şirketten ayrılırken kendilerine yapılan muameleden dolayı sarsıntıya uğramıştır ve ne yazık ki bu,

çoğu zaman iletişim kopukluğundan kaynaklanır.

İş Yeri İçin Başlıca İpuçları

Bir yöneticiyseniz çalışanlarınızla iletişim kurun ve onlara geribildirim verin. Herkesin içinde övün ama
herhangi negatif bir geribildirimi özel olarak verin.
Yapıcı eleştiri, işgücünüzün ürün ve moralini artırmada anahtardır.
Mesajınızı nasıl ilettiğinizin farkında olun; duyulması ve anlaşılabilmesi için açık ve düşünceli olmalıdır.
Ekibinizin tam olarak kastettiğiniz şeyi anlayabilmesi için söylediğiniz şeyi destekleyecek örnekler
verin; genelleyici cümleler ve toplu eleştiriler ya kaybolurlar ya da yanlış yorumlanırlar.
Birini eleştirmeniz gerekiyorsa negatif yorumları iki pozitif cümlenin arasına sıkıştırmanız iyi olur. Bu,çalışan açısından, eleştiriyi moral bozucu değil yapıcı kılacaktır.
İşyerinde görünür olun. Sadece bilgisayarının arkasından e-postalar gönderen biri olarak kalmayın; bu çoğu zaman yanlış anlaşılabilir çünkü düşündüğünüzü tam olarak yazmak zordur. Ayrıca hiçbir yazı, o mesajın sesle iletilmesindeki tonu içer-e-mez! Hele de önemli bir konuda, iletişiminiz mutlaka yüz yüze olsun.
Hikâyeyi empati yaparak dinleyin; onları adil bir şekilde dinlemezseniz sorunu tam olarak çözemeyebi-
lirsiniz.
Sorunlarla, daima ortaya çıktıkları anda ilgilenin;
eğer kimse ona problemi en başta söylememişse çalışan davranışını ya da çalışma şeklini değiştiremez.
Problemlere yaratıcı çözümler bulun. Her iki taraf da
fikrini söyleyebildiğini, sesini duyurduğunu hissetmelidir.

Alıştırma: Asansör Konuşması

Asansörde olduğunuzu ve bir sermayedarla karşılaştığınızı düşünün. Onlarla bir toplantı ayarlamak istiyorsunuz ama onları buna ikna etmek için sadece birkaç dakikanız var. Bunu nasıl yaparsınız?

İşiniz hakkında en kilit noktayı açıklamanız gerekir.

Bu sizin benzersiz satış noktanız olarak adlandırılır
(BSN): İşiniz hakkında muhteşem olan şeyin, yani müşteriye nasıl yarar sağlayacağının ve malî kazançlarının ne olduğunun en kısa tanımıdır BSN. Doğru BSN'nizi tanımlamak için 30 saniyeniz var.

İstediğiniz noktaya hızlı konuşmadan ama olabilecek en az kelimeyle ve açık şekilde, üstelik de hemen nasıl varırsınız? Uzmanlar size, mesajınızı 30 saniyede akta-ramazsanız asla aktaramayacağınızı söyleyeceklerdir.

E-posta Yoluyla Mesajlar

Elektronik postalama hem işyerinde hem evde popüler bir iletişim şekli olmuştur; çünkü bize, telefonda harcanacak zamandan tasarruf sağlar, oldukça faydalı ve hızlıdır.

Fakat, kullanımı artsa da onunla gelen (olası) problemler de artar. Bir e-postayı aceleye getirmek öyle kolaydır ki...

Alelacele bir şey yazar, çoğunlukla o yazdığımız üzerine
düşünmez, hemen gönder tuşuna basarız. Üstelik sadece bir kişiye cevap vermektense "hepsine cevap ver" tuşuna basmak ya da onu yanlış kişiye göndermek kolaydır. Fakat
böylesi birçok mayın tarlası olmasına rağmen bir e-pos-
tayla ilgili en temel sorun, alan kişinin mesajınızı yanlış yorumlamasının ne kadar kolay olduğudur. Bu ya e-postada kullandığınız bir kelimeden ya sözünüzün bağlamından ya
da tam tersi, bağlam yokluğundan kaynaklanabilir. Peki, bunun üstesinden nasıl gelebiliriz?

Mesajınızı basit tutun ve yanlış yorumlanabilecek hiçbir şey yazmayın.

Göndermeden önce dikkatlice okuyun.
Sizi çılgına çeviren bir e-posta aldıysanız alelacele bir
cevap göndermeyin, yoksa buna pişman olabilirsiniz; çünkü birini yanlış anlamak kolaydır, bu yüzden
fazla tepki gösterebilir, sözünüzden dönmek zorunda kalacağınız sorunlar yaratabilirsiniz.
Bu durumda, e-postanın en iyi iletişim aracı olduğunu bir gözden geçirmek lâzım derim. Belki de bir mektup, bir telefon görüşmesi ya da belki de yüz yüze görüşmek, daha iyi bir seçenektir, ne dersiniz?..

Dinlemek

“Sessiz” ve “Dinle” kelimelerinin (İngilizce’de “Silent” ve “Listen”) tam olarak aynı harfleri içerdiklerini biliyormuydunuz? “Doğru dinleme,” insanlar sizinle konuşurken
cevabınızı düşünmek ya da müdahale değil “diğer kişinin
size ne dediğine odaklanmaktır.” Bu yüzden dinlemek için sessiz olmalısınız. Bir mesajı “göndermek” bir sanatsa mesajı “almanın” da bir sanatı vardır.

Dinleme Sanatı

Kayıtsız şartsız dinleyin: Ne söyleyeceğinizi devre
dışı bırakın ve karşınızdakinin ne dediğini duyun. Bir başka deyişle, belli bir mesaj almaya çalışmadan

dinleyin, size söylenebilecek şeye de (lütfen, cevabınızı çoktan düşünmüş olmadan!) açık olun.
Kişiye bakın, söylediğine odaklanın, dikkatinizin dağılmasına izin vermeyin.
Odaklanın, dikkat kesilin ama ara sıra da başınızla
onaylamak ve iyi göz teması gibi, dinlediğinize dair
sözsüz işaretler verin. Müdahale etmeyin ve yargılamayın.
Söylenen şeyi anladınız mı? Anahtar noktaları tanımlayabilir misiniz?
İnanılabilir mi? Gerçekçi geliyor mu? Mesaj samimi
bir şekilde ve bütünlüklü aktarılmış mı?
Diğer kişinin söylediği şeyi bitirmesine izin verin ve cevap vermeden önce uygun şekilde dinlediğinizden
emin olun. Birinin söylediği şeyden emin değilseniz bunu açıklamasını istemekten korkmayın.
Cevap vermeden önce düşünün.
Eğer uygunsa yansıtıcı dinlemeyi kullanın. Bu, dinleyicinin, diğer kişinin kelimelerini tekrar dile getirerek ama kelimesi kelimesine tekrar etmeden, söylenen şeyi açıklığa kavuşturduğu zamandır: İnsanlar, dinlediklerini göstermek ve diğer kişinin duymasını amaçladığı şeyi doğru şekilde duyduğunu teyit etmek istediklerinde kullanırlar bu tekniği.
Özellikle, kişi üzgünse ona destek olmak açısından

faydalıdır.

Dinlemeye Ne Engel Olur?

Birinin söylediği şeyi duymaktan sizi alıkoyan engelleri düşünün. Sizi çokça meşgul eden bir gündeminiz mi var? Yoksa onun söylediklerini

duymak mı istemiyorsunuz? Belki de sadece duymak istediğiniz şeyi duyuyor-sunuzdur? Diğer kişinin söylediği şeye açık ve anlayışlı olun.

Her kişi özgün olmakla beraber, eğer onları kişilik türleri üzerinden tarif etmek istiyorsak bunun bazı yolları vardır:Mantıklı bir kişinin "sanma, açıklama, karar verme, düşünme, süreç, seçim" gibi kelimelere tepki vermesi ihtimali daha fazladır.

Duygusal/kinestetik kişi, "dokunmak, hissetmek, bağ kurmak" gibi kelimeleri dikkate alır. Çünkü söylenenleri, duyuları ve duygularıyla değerlendirir.Görsel kişi, duyduğu kelimeleri görselleştirir. Çünkü anahtar kelimeleri arasında "resim, hayal etmek ve görmek" vardır. Sessel kişiyse "ses, duyma, akort etmek ve dinlemek" gibi kelimelere daha duyarlıdır. Nasıl dinlediğinizin farkına vardığınızda, dinlemenin konuşmaktan daha zor olduğunu göreceksiniz.

VakaÇalışmasi: Josh

Josh annesi ve üç kız kardeşiyle yaşıyordu. Onların bitmek tükenmek bilmeyen konuşmalarıyla kuşatılmıştı. Dolayısıyla, büyürken aslında bir kelime bile edemediğini fark etti. Annesi oğlunun, ileri ergenlik yıllarında bir-denbire dinlemeyi kestiğini ve insanlar hakkında konuşmaya başladığını fark etti. Gençken istediği şeyi söyleme fırsatı bulamadığı için bu alışkanlığı geliştirdiğini düşündü.

Yıllar önce bir kişisel gelişim seminerine katıldım. Grup, zamanının bir kısmını, deneyimlerini paylaşarak ve çeşitli konular üzerinde çalışarak harcıyordu. Hafta sonu biterken, birisi bana ne işle meşgul olduğumu sordu. O sırada televizyonda haber spikeriydim. Onlara ne yaptığımı söylediğimde, "Hayatın boyunca sesini gerçek anlamda du-

yuramadın ve kendini, ulusa bilgi yayını yaparken buldun, değil mi!” diye tepki verdi. Yorumlarına çok şaşırmıştım
ama sonra kısmen doğru olduğunu fark ettim.
Muhtemelen duyulduğumu hissetmemişimdir. Çünkü geçmişte herkesi memnun etmeye çalışan biriydim ve zamanımı kendimi dile getirerek değil, insanlar ne istiyorsa
onu söylemekle harcamıştım. Şimdi ses eğitmeni olarak çalıştığımdan başkalarına yardım ederek kendimi tedavi ettim. Katılımcılarla bu konuda empati kurmam ve cesaretlendirmem aynı şeyleri yaşamış olmamdan kaynaklıdır. Ve bu, seansları daha verimli kılmıştır.

Vücut Diliyle Ne Anlatırız

Çoğu zaman bilinçli ya da bilinçsiz el kol hareketleriyle
hakkımızda söylediğimizden fazlasını anlatırız. Bazen de söylemediğimiz şey, kelimelerimizden fazlasını söyleyecektir diğer kişiye. Etkin bir iletişim kurmak için bu sözsüz işaretleri okumamız gerekir. Vücut dili, kişinin kendiyle ilgili başkalarına söylediğine ek, küçük bilgi parçacıklarıdır.
Kelimelerin güvenilir olması için vücut dilinin söylenenle
uyuşması lâzımdır. Ama el kol hareketleri çoğu zaman bilinçaltımızda, o derinlerde ne olup bittiğini ele verir. Vücut,
duygularımızın kılavuzudur.

Vücut dilini yorumlamak karmaşık olabilir: Sevinç de üzüntü de gözyaşı nedeni olabilir hatta bazen kızgınlıktan
ağlayabiliriz. Gülümsemek ve kahkaha atmak her zaman
neşe ve mutluluk ifadesi olmayabilir, nezaketsizlik ve gizli alay da bildirebilirler. Bu yüzden, evet, biriyle konuşurken söylediklerinin vücut

diliyle uyumlu olup olmadığına dikkat edelim, ama gene de bize gerçeği söyleyecek olan sez-gilerimizdir, asıl onlara bakmalı.

Önsezi: İçsel Alarm Sisteminiz

Diğer kişiden alınan mesajları yorumlamak söz konusu olduğunda, "iç biliş" hayati önem taşır. Bu "bilme" duygusu, içsel alarm sistemidir ve topladığımız enerjik sinyallerden bize açık bir bilgi verecektir. (Bir kişinin söylediğinin başka kastettiğinin başka olduğunu "hissetmek" ***enerjik sinyaldir.*** Bu alt metni şöyle adlandırıyorum: Gizliden gizliye olup biten ama konuşulmayan şey!)"İçsel biliş" derken, önseziden bahsediyorum; biriyle
konuşurken gelen bir işaret ya da his, sezgilerle ilintilidir.
Örneğin alınan işaret karşı tarafın verdiği mesajla uyuşmayabilir ve siz bu nedenle, konuştuğunuz kişi gülümsüyor ve pozitif şeyler söylüyor olsa da her şeyin yolunda olmadığına dair vızıldayan bir şüphe duyabilirsiniz. Sezgisel sesiniz altıncı hissinizdir ve diğer beşi kadar önemlidir, bu nedenle onu dikkate almak gerekir. Sezgisel sesimi her ne zaman dinlemediysem bundan pişmanlık duymuşumdur.
Şimdi, birisi hakkında nasıl sözlü olmayan ipuçları al-gılayabilirmişiz, ona bakalım.

Gözler

Birilerine bir şeyler anlatırken gözlerimiz tam tersini söyleyebilirler; ne demişler, “Gözler ruhun penceresidir!”

Eğer öyleyse iç gerçeğimizi de doğal olarak ele vereceklerdir. Bu yüzden, söylediğimiz şeyde samimi olmalıyız yoksa gözlerimize yansır. Koçluk yaptığım insanlara sık sık, sesleri kadar gözleriyle de hikâyeyi anlatmalarını söylerim.Birçok televizyon sunucusu, söyleyeceklerini bir prompter’dan okur ama iyi konuşma sanatı, size bakar gibi gözüktüklerinde gerçekleşir; donuk gözlerle prompter okunduğunda değil. İyi sunucular söyledikleri şeye kendilerini kaptırırlar ve konuşurken bu durum hepimiz için aynıdır: Eğer şimdiki zamandaysak bu gözlerimize yansıyacaktır. İzleyici, sezgileriyle, söylediğinizle kastettiğinizin bir olduğunu anlayacaktır.
Araştırmalar, ruh hali gözbebeklerinden yansır, diyor; büyümüş gözbebekleri coşkuyu anlatırken küçülmüş göz-bebekleri kişinin kapalılığının ya da doğruyu söylemediğinin işareti olabilir. İnsanların mesafeli ve soğuk olduğunu gözlerinde görürüz.

Dik Dik Bakmadan Nasıl Göz Teması Korunur

Konuşan kişinin gözlerine odaklanırsanız fazlasıyla mahcup ya da rahatsız olacaktır. Gözlere dik dik bakmadan göz teması kurmanın yolu, kişinin yüzünün ağız ve gözler arasında bir üçgeni barındırdığını hayal etmektir.
Bu alana bakarsanız ve bakışınızı gözleriyle dudakları arasında gezdirirseniz rahatsız olmayacakları iyi bir göz teması kurmuş olursunuz. Onlara söylediğiniz neyse ona
daha fazla odaklanın, mesajınızın önüne geçebilen iç eleştirmeninizi duymayacaksınız.
Geniş bir dinleyici karşısında nereye bakacağınızı bilemeyebilirsiniz. Başlarda doğal gelmese de “herkese doğru” bakmaya çalışın. Kısa süreli bir kabul olmasına rağmen bu

insanların kendilerini konuya dâhil hissetmesini sağlayacaktır.

Açık Vücut Dili

“Açık vücut dili”ni hedef almak, kendinize kapanmak anlamına gelen “kapalı vücut dili”ne tercih edilir. “Kapalı vücut dili,” kol ve bacaklarınızı bir engel olarak kullandığınızda olur. Bir kişi çömelerek oturuyor ve ayaklarına bakıyorsa bu açık iletişim için davetkâr bir hareket değildir; açık el kol hareketleri ve iyi göz teması, açık ve güvenilir bir mesaj aktarmanıza yardımcı olacaktır.

Eğer siz rahat hissediyorsanız diğer kişi de rahat hissedecektir. Bu yüzden, duyarlı ve düşünceli olun, onları dinlediğinizi gösterin. Özellikle kişi bir konuşma ya da gösteri yaparken bir gülümseme ya da baş sallayarak onaylama cesaret verici olabilir. Kenetlenmiş kollar, yumruk olmuş eller gibi bariyerler kullanmaktan kaçının, çünkü bunlar soğutur ve kimseye kendini rahat hissettirmeyecektir.

Pozitif İşaretler Şunları İçerir:

Açık vücut dili ve rahatlamış el kol hareketleri.
İyi göz teması ve düşünceli ifadeler.
İnsanlardan uzaklaşmak yerine onlara doğru eğilmek.
Rahatlamış ama özenli bir vücut dili.

Negatif İşaretler Şunları İçerir:

Zayıf göz teması ve elinizle ağzınızı kapatmak.
Sıkılmış yumruklar.
Konuşmacıdan uzaklaşarak geriye doğru yaslanmak.
Ayak vurmak, kalem emmek ya da sıkılmış görünmek gibi dikkat dağıtıcı şeyler yapmak.

Vücut Dilini Okumak

Kapalı vücut dili, diğer kişinin sergilediği savunmacı bir bariyerdir; bir el kol hareketi kadar belli yüz ifadeleri de engel teşkil eder:

Birisi kollarını kavuştururursa (Özellikle de her iki kolunu göğsünde kavuşturması.) kendisini tehdit altında ya da endişeli hissediyor olabilir. Kuvvetle muhtemel kendisini korumaya çalışıyordur.
Kişi bacak bacak üstüne atarsa (birçoğumuzun yaptığı bir şey olmasına rağmen) bu, başkaları tarafından negatif bir eylem olarak görülebilir.
Kenetlenmiş eller bir gerilim, bazen de öfke işaretidir.
Bir kişi ağzını kapatırsa bu tedbirli davrandığını gösterir.
Gözlerini ya da kulaklarını ovalamak kişinin söylenen şeyi “duymayı” istemediğini anlatır, denir.
Büzülmüş dudaklar, göz çevresinde gerilim ya da sahte bir gülümseme, bariyer görevi gören sıkı yüz ifadeleridir.

Vücut Dilinin Bariyerleri Nasıl Aşılır

Yanınızda kendisini daha rahat hissetmesi için diğer kişinin vücut diline ayna tutmanız gerektiğini iddia eden düşünce okulları vardır, ama ben buna katılmıyorum. Hangi vücut diline ayna tutacağımı bulmaya çalışmak, sadece kafamı karıştıracak ve dinlememe engel olacaktır. Ben şimdiki zamanda olmaktan ve kötü bir senaryoda oynamak yerine diğer kişinin söylediği şeye samimice karşılık vermekten yanayım.

Açıklık

İşte, güvenli vücut dilini ve dinleme becerilerini içinde barındıran bir kelime. A: Amaçlı ve dengeli olmak için.
Ç: Kişiye bakmak ve iyi göz teması kurmak için.
I: Kendinden emin, sözsüz iletişim için.
K: Diğer kişinin söylediği şeye karşılık vermek için.

L: Sezgisel olmak ve diğerlerinin belirli hislerini algılamak için.
I: Açıkça düşünmek, şimdiki zamanda olmak için.

K: Doğal ve güvenli vücut dilini garanti eden "kendiniz olmak" için.[1]

[1] Ç.N.: İngilizce'deki clarity kelimesinin açılımından çıkarılan anlama göre çevrilmiştir.

Bir sonraki bölümde, kendinden emin olarak nasıl iletişim kurulur, onu açıklayacağım. Kendi özgün sesinizi bulmak özgüvenden gelir. Kendinden eminlikse agresif görünmeden kastettiğiniz şeyi daha açık ve kesin bir dille söyleyebileceğiniz anlamına gelir.

4. BÖLÜM

KENDİNDEN EMİN OLMA BECERİLERİ

Son bölümde, açık iletişim kurmak gönderdiğiniz mesajın duyulan şey olmasını nasıl sağlar, konusunu açıkladım. Bu bölümdeyse kendinden emin olmanın bizi nasıl kuvvetlendirdiği, daha etkili bir iletişim kurmak için gerekli olan kişisel sesimizi bulmamıza nasıl katkı sağladığı konusu açıklanacak. Kendinden emin olma, saygı ve bütünlüğü benimseyen bir tür iletişimdir. Düşünce, duygu ve inançların, başkalarınınkini küçümsemeyecek ya da ihlâl etmeyecek şekilde ve de açıkça ifade edilmesinin bir yoludur. Başka bir ifadeyle söylersek diğerinin sesini bastırmadan ve açıkça konuşacak güvene sahip olmaktır, kendinden eminlik.
Birçok kişinin iletişim kurmak için kullandığı üç davranış daha vardır: Agresif, pasif, dolaylı. Bunlardan nasıl kaçınacağımızı ve diğer insanların bu özellikleriyle nasıl mücadele edeceğimizi de ele alacağım bu bölümde.

Birçok insanın kendinden emin olmayı agresiflikle karıştırması şaşırtıcıdır. Pasifliği bırakıp gerçekten ne hissettiğini, ne kastettiğini söylemeye kalkışan insanlardan, “Daha agresif olmam gerektiğini biliyorum” lafını sık sık duymuşsunuzdur siz de. Oysa ki bu agresif olmak değil, gerçeğinizi açık ve kendinden emin bir şekilde söyleyecek olmaktır.

Kendinden Emin Olmak Neden Önemlidir

Başkalarına yardıma istekli olmak ya da popülerlik, iyi
bir şey olmakla beraber hem sınırlarımızın olması lâzımdır hem de hayır demek gerektiğinde bunu bilmemiz! Bu, temelde sorumluluk alabilmekle ve suçlama oyununun müşterisi olmamakla ilintilidir. Başkalarına değil, kendimize bakarak başlamalıyız.
Kendinden emin olmak en yalın tarifiyle dürüst olmak ve doğrudan, açık bir iletişim kurmak demektir. Ne başkalarını suçlamak ne de kontrolcü ve ukala olmaktır kendinden eminlik. Hele de başkalarını küçültmek,

sorumluluğu bir başkasına atmak, hiç değil. Çünkü kendinden emin olmak, kendine ve diğer insanlara saygılı olmayı da getirir beraberinde.
3. Bölüm'de açıklandığı gibi, kendi doğrumuzu konuşmanın ve başkalarının saygısını kazanmanın en güçlü yollarından biri "söylediğimiz şeyi sahiplenmek"tir. Kaç kere insanların, "hissettikleri" bir şeyi dile getirirken "siz" ya da "biz" dediğini duydunuz. Bu, diğer kişiyi değil, sadece kendi fikrimizi önemsediğimize gösterir ve bu şekilde konuşmak, olsa olsa soğukluklara ve düşmanlıklara neden olur.

Söylediğiniz Şeyi Sahiplenirken, Dinlemek ve Uzlaşmak

Bir şeye kuvvetli duygular beslemek mutlaka haklı olduğumuz anlamına gelmez. Cümlelerimizi sahiplenmek lâzımdır ayrıca. Bu da duygularımızın farkında olmaya ve daha açık, daha özgün bir iletişime yarar. Duygularımız
için yargılanamaz ya da suçlanamayız; duygu, inanç ve fikirlerimizi dile getirme hakkımız vardır. Ayrıca ihtiyaç duyduğumuz şeyi isteme, fikrimizi değiştirme hakkımız
da vardır. Bütün bunlar, bizim için olduğu kadar karşı taraf
için de geçerli şeylerdir. Bu bağlamda eminlik, diğer kişiyi dinlemeyi ve onunla uzlaşmayı içerir.

Sesinizi Duyurmak

İnsanların adaletsizliğe karşı çıkmak ve fikir beyan etmek istedikleri sayısız durum vardır, ama bununla nasıl başa çıkacaklarını bilmezler. Durumun kızışmasına neden olmadan nasıl konuşabilirsiniz? Hatırlanacak en önemli şey, kavgacı olmamaktır! Diğer kişiyi bir şeyle suçlarsanız (bunun doğru olduğuna inansanız bile,) savunma psikolojisine girip kendilerini kapatabilirler. En basitinden, söyleneni duymazlar bile. İlerlenecek yol “ben” kelimesini kullanmak ve duygularınızı, diğer kişiyi suçlamadan sahiplenmektir. İşte şöyle:
“.... yaptığında .... hissettim.”
“Bu olduğunda .... hissettim.”
“Bu deneyim ... hissetmeme neden oldu.”

Zorbalıkla başa çıkmak

Maalesef, iş yerinde zorbalığa maruz kalan sayısız insanla çalıştım. Bu yaygın bir problemdir ve gereği yapılmazsa büyük üzüntüye sebep olabilir. Ama birçok insan nereden başlayacağını bilmez ve duruma, işleri daha da kötü yapacak şekilde yaklaşır.

Vaka Çalışması: Steve

Steve, sürekli olarak patronunun onu eleştirdiğini ve küçümsediğini söylüyordu. O kadar ki bazen yapmadığı şeylerle suçlandığı olmuş.

Patronunun karşısına çıkmaya ve ona bir zorba olduğunu söylemeye hazırdı. Bu şekilde patronunu suçlarsa patronun en basitinden savunmaya geçeceğine, kendini kapatacağına ve muhtemelen agresif-
leşeceğine işaret ettim. Bunun yerine durumu iyice bir araştırmasını, patronunu görmeye suçlama dili olmadan
ve açık örnekler vererek gitmesini önerdim. Tavsiyeme uydu ve fikrini açıkça anlatmak için kendi duygularını ve tepkisini anlatan bir örnek kullandı. Bu işe yaradı, çünkü alıcı için tartışamayacağı bir duygunun örneğini duymak
daha kolaydır. Steve'in yaptığı özetle şuydu; söylediği şeyin gerçekten duyulup anlaşılması için onu anlaşılır kıldı!
Steve görüşmenin sonunda hem kendinden emin olabilmiş hem de çoğunlukla kötü davranan birinden iyi bir sonuç almıştı.

"Ben"in Gücü

"Sen" mesajından ziyade "ben" mesajını kullanmak, olası zorlukları bertaraf eder. Sahip olduğumuz duyguları,
onları ateşleyen olayları açık ve tarafsız resmetmek için
bunu kullanabiliriz. Kendinden eminlik, duygularımızı
karşımızdakini yargılamadan sahiplenmek ve gerçekleri
dile getirmek anlamına gelir. İşte bir başka örnek: "Yardım etmediğinde beni mutsuz ediyorsun" demek yerine "[bir örnek verin] ... konusunda bana yardımcı olmadığında
mutsuz hissediyorum" demek daha iyi olur.
Zor bir ergense konuştuğunuz, (Bu alanda çok deneyimim olmuştur.) onu suçlamak işe yaramaz. "Sen aptalsın/tembelsin/kabasın" benzeri yargılar savurursanız
dinlemeyeceği bir yana, bağırabilir, hatta sizi görmezden

gelebilir. Fakat ona bir kabalık ya da tembelliğini hatırlatır, bunun size ne hissettirdiğini söylerseniz konuyla ilgili bir şey yapma ihtimali daha fazladır.

Spesifik Olmak

İnsanlar çoğu zaman davranışları konusunda inkârcı-
dır, bu yüzden söylediğiniz şeyi spesifik hale getirmelisiniz. Genelleme yapmak ve suçlamalar savurmak, kanıtı
olmayan adaletsiz bir eleştiri izlenimi yaratır.
Diğer insanların nasıl hissettiğinizi bildiğini varsaymaktan kaçının. Deneyimlerime göre birçok insan, hakkınızda endişelenemeyecek kadar kendisine takıntılıdır. Zaten, siz onlara söylemezseniz ne hissettiğinizi nasıl bilebilirler ki ya da sizi üzen davranışlarını değiştirmek için nasıl bir şey yapabilirler? Dürüst geribildirim için kendinize yeterince değer veriyor olmanız lâzımdır ki söylediğinizi duyulabilecek şekilde söyleyin... Ancak o zaman olumlu bir
sonuç alabilirsiniz.

Kendinizi Tekrar Etmeniz Gerektiğinde

İnsanların düştüğü bir başka tuzak, sürekli tekrardır.
Bazı insanlar buna kafa ütüleme/kontrol etme diyebilir. Sesinizi duyuramadığınızı hissediyorsanız veya birinin davranışından dolayı

mutsuzsanız bu konuda çok kereler
konuşmanız gerekebilir. Bunu ancak kendinizden emin bir şekilde yaptığınızda mesajınız aktarılır. Birçok insan kendi
işinden o kadar endişe duyar ki (hele de içlerine işlemiş
kötü bir alışkanlıkla ilgiliyse) söylediğinizi asla hatırlama-yacaklardır. Nazik ikna sanatını deneyin, işe yarar.

Geribildirimden Faydalanmak

İş yerinde iletişim konusunda koçluk yaptığımda, karşılaştığım en büyük sorun, yöneticilerin geribildirim eksiklikleri ve geribildirimin iletilme şekli olmuştur. Geribildirim vermemenin herhangi bir problemden kaçış olduğunu düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. Şu an düzelmiş ve herkesi
mutlu etmeye çalışan biri olarak, insanlara sadece pozitif şeyler söylemenin ve asıl söylenmesi gereken şeyden kaçınmanın ne kadar çekici olduğunu biliyorum. İlginç değil mi, yıllarca kimsenin onlara geribildirimde bulunmadığından yakınan birçok insana da koçluk yapıyorum.
Yıllarca belli bir haber kuruluşunda personele eğitim verdim. Bir keresinde patronlarına gidip, personelinin
onun pozitif ve düzenli övgüsünden mutlu olduğunu, ama kendilerini geliştirebilecekleri alanlar konusunda umutsuz
olduklarını söylediğimi hatırlıyorum. Aklı karışmış gibiydi. Ama sonra, eleştirel geribildirim vermeyi zor bulduğunu itiraf etti. Konuya farklı bir açıdan bakmasını
önerdim. Neticede, kimse nerede yanlış yaptığını söyle-mezse personel nasıl işini iyileştirip, geliştirsin ki. Daha sonra, personel morali için geribildirimin ne kadar önemli olduğunu anladı.Zor bir geribildirimi pozitif bir şekilde vermek sesinizin

duyulmasını, mesajınızın alınmasını sağlar. Eminlikle aktarılan yapıcı geribildirim, dinleyiciye değerli olduğunu, bilgiyle ilerleyebileceğini, kendisini geliştirebileceğini hissettirir. Geribildirimin verimli olmasının en garantili yolu, önce kişinin iyi yanlarını övmek, sonra eleştirdiğiniz konuya geçmek, ama mutlaka geribildirimi pozitif notla bitirmektir.

İltifatları Hediye Gibi Kabul Etmek

Birisi bana kabul etmem gerektiğini söyleyene kadar, iltifatları kabul etmeyerek ne kadar kaba, kibirli ve dik kafalı olduğumun farkına varmadım. Övgü ve pohpohlamayı
nasıl karşıladığınızı düşünün. İyi ya da zeki vs. göründüğünüz
söylendiğinde, iltifatı zarif bir şekilde kabul mü ediyorsunuz yoksa hemen
itiraz mı ediyorsunuz? Birinin size güzel bir hediye verdiğini hayal edin.
Dönüp onu istemediğinizi söylemezsiniz; bu, kaba ve saygısızca olurdu. İltifatları da aynı şekilde görmelisiniz.
Başka biri kendinizi iyi hissetmenizi sağlayacak bir şey söyleme zahmetine girdi ama siz reddettiniz. Bunu çok fazla yaparsanız sonunda övgüden vazgeçeceklerdir.
Bu onlara ne hissettiriyor olabilir? Bu şekilde reddedilmek incitici olabilir. Ayrıca böyle bir itiraz onların değil
sizin probleminizdir. Üstelik iltifatı bir kenara itmekle onlardan daha iyi bildiğinizi söylüyorsunuz. Bu kibirli bir davranış biçimidir ve diğer kişiye, kendi düşüncenizin
onunkinden daha değerli olduğunu söyler. Yıllarca iltifatları reddettim ve
övgüye, ezici bir hakaret gibi tepki verdim. Ama dikkatle bakılırsa iltifat
daha iyi hissetmemizi sağlar, iltifat eden kişi de daha iyi hisseder. Bir koç
olarak bu sayede, pozitif geribildirim verilmiş
birinin ısrarlı reddişinde nasıl bir öfke yattığını görüyor ve hissediyorum. Her iki taraf için de bezdirici, tüketici ve amaçsız bir şeydir bu. Övgü ve

pozitif geribildirimi reddetmek, açık ve etkili iletişime yapılabilecek en ciddi sabotajlardan biridir. Bu nedenle, nezaketle kabul etmeyi unutmayın. Bu, herkesin daha iyi hissetmesini sağlayacaktır.

Alıştırma: İltifatları Nasıl Karşılarsınız?

Geçmişte iltifatları nasıl kabul ettiğinizi düşünün. İltifat almayı seviyor musunuz yoksa daha ziyade canınızı mı sıkıyorlar?
Övgüyü saptırıyor ve negatif bir şeye mi çeviriyorsunuz? Örneğin, biri size bugün çekici göründüğünüzü söylese "Ya, bugün saçlarım kötü" gibi bir şey söyleyerek bunu kendinizi küçümsemek için mi kullanıyorsunuz? Ya da biri size giydiğiniz kıyafeti beğendiğini söylese "Daha yeni indirimli satıştan aldım" gibi bir şey mi söylüyorsunuz?

Sadece "Teşekkürler" diyerek bir iltifatı kabul etmeyi zorlaştıran kendinizle ilgili negatif bir düşünceniz mi var?
Bir iltifatı geri çevirmeye devam ederseniz insanların bundan vazgeçeceğini aklınızda tutun.
Gelecekte insanlar size iltifatta bulunduğunda vereceğiniz cevabı düşünmek için bilinçli bir çaba gösterin. Daha mutlu hissetmeniz için iltifat ediliyor, o yüzden bu duygunun tadını çıkarın.

Agresif Davranış

Muhtemelen hepimiz, bize hakaret eden ve yapmadığımız bir şey için bizi suçlayan insanlarla karşı karşıya kalmışızdır. Çoğu zaman en zarar verici olabileni, söylenen şeyin nasıl söylendiğidir. Agresif davranış suçlanmış, bastırılmış ya da tehdit edilmiş hissetmenize neden olabilir. Birisi kişisel alanınıza girdiğinde ya da sözlü fiziksel fark
etmez saldırıya uğradığınızda, bu agresif davranıştır.
Maalesef birçok insan, kendini güvensiz hissettiğinde ve açık bir iletişimi nasıl kuracağını bilmediğinde agresif davranışta bulunur. Bu türden davranış, biri düşüncesini
gerçekmiş gibi dile getiriyor siz de bu yüzden "haksız" bir
konuma düşüyorsanız meydana gelir. Agresif davranış,
kişi kaba ve iğneleyici olduğunda, sizin alanınıza saldırdığında veya tehditkâr vücut dili kullandığında olur. Çoğunlukla da cevap verebileceğiniz hiçbir boşluk yoktur.

Sakin Kalın

Söyleyeceklerimiz konusunda kendimizden eminsek aceleci ve ısrarcı olmaya hiç gerek yok. Ayrıca, kendimize
güvenimiz varsa diğer kişi bizi daha az endişelendirir ve
tehdit eder. Bu olursa açıkça düşünmek için kendinize zaman verin ve konuşmadan önce derin bir nefes alın. Sakin ve kendinden emin bir şekilde cevap vermek her zaman
daha iyidir. Agresif insanları zorbaya benzetebiliriz; kendilerinin haklı sizin haksız olduğunuza inanırlar, hele bir kendilerine karşı çıkın, cevap hakkınız kesinlikle olmayacaktır. Agresif, başkalarını tehdit eder, onlar üzerinde hâkimiyet kurar ve zorbalık yapar. Çoğu zaman böyle bir kişi "söylediğimi yap ama yaptığımı yapma" mısralarını takip eder. Dili, alıcı konumundaki kişiyi sakatlar ve küçük düşürür. Bu yüzden, böyle bir davranış sergileyenlerle nasıl başa çıkılır, öğrenmemiz lâzımdır. Ve

bilmelisiniz ki bu hal sizin değil onların problemi. İşte birkaç agresif cümle:
“Sen aptalsın!”
“Bunu yapmamalıydın!”
“Bana cevap verme!”
“Patron benim, dediğimi yap!”
Agresif, diğerlerinin pasif davranmasını ister; kendini savunmamalı onun karşısındaki. Elbette bu zorbalık ve sindirmedir. Saldırgan kazandığını zannetse de kimsenin ona
karşı koymamasının sebebi korkudur, saygı değil.Agresif biriyle başa çıkmanın yolu, kendini güvensiz ve korkmuş hissedenin aslında kendisi olduğunu ona hatırlatmaktır. Kendi endişelerini denetim altında tutmak için başkalarını kontrole çalışır onlar. Yaptıkları da problem ve endişelerini size yansıtmaktadır aslında. İnsanın problemini itiraf etmesi, başa çıkamadığını söylemesi ve yardım istemesi çoğunlukla zordur.

Pasif-Agresif Davranış

Kişinin pasif-agresif davranması agresif davranıştan daha iyi değildir. Sadece, negatif duyguları dolaylı ve sessizce ifade etmenin bir yoludur. Terfi sözü veren ama bunu
asla tutmayan bir patron buna bir örnek olabilir. Aslında bunu gerçekleştirmeye hiç niyeti yoktur, ama zam ya da
daha iyi bir pozisyon gibi teminatlarla kişinin daha iyi performans sergileyeceğini düşünmektedir, gibi...
Pasif-agresif davranışta eylem kelimelerden daha etkilidir: Kişi övgü ve pohpohlamaya başvursa da bu dinleyene tamamen samimiyetsiz gelir. Ya da kişi uygun şekilde ifade edemediği için kızgınlığını maskeler ama bu kendini samimiyetsizlik şeklinde dışa vurur. Evet, agresife oranla daha incelikliyse de yine de agresiftir ve sonuç yıkıcıdır.

Pasif-agresif, açık bir agresiften daha zehirli olabilir. Çünkü kişi, bir şeye kanmanızı istemektedir. Ya da isteğinizi benimsiyormuş gibi görünebilir. Deneyimlerime göre pasif-agresif davranış, insanları sürekli memnun etmeye
çalışmanın bir uç şekli olabilir: Sonuçlarını düşünmeden,

kişinin duymak istediği şeyi söylemek.

Pasif Davranış

Genellikle kendinizi evet derken ya da başkalarının sorumluluklarını üstlenirken bulan biri misiniz? Tamam, bu
sizin tutulan biri olmanızı sağlar belki, ama bunun için
muhtemelen saygı görmeyeceksiniz ve daha önemlisi, kendiniz hakkında iyi düşünmeyeceksiniz. Kaç kere aslında hayır demek istediniz de evet dediniz? Kaç kere sesinizi
duyuramadığınızı hissettiniz? Bu pasif davranıştır ve kendimizi olduğumuzdan değersiz, ezik hissetmemize neden
olur. Her zaman karşılaşırız, böyle başkaları tarafından sömürülen, kendini savunamayan ezik insanlarla.

Pul Toplamak

Pasif davranış yolunu tasvir etmek için en sevdiğim
benzetme, pul albümüdür. Evet deme ve başkalarını memnun etme eğiliminde olan biriyseniz büyük bir pul albümü biriktirme ihtimaliniz çok yüksektir. Aslında hayır demek
isterken söylenen her evet, albümde biriken sözsüz bir kırgınlık puludur. Bu, iş yerinde kimsenin gönüllü olmadığı fazladan bir mesaiyi kabul etmekten asıl istediğiniz başka şey olduğu halde okul fuarının kek reyonunu yönetmeye kadar her şey olabilir.
Kırgınlıklarınızın üstesinden gelmekten ne kadar kaçınırsanız ya da aslında hayır demeyi isterken ne kadar evet derseniz o kadar kırgınlık biriktirirsiniz. Bu birikimden haberdar olmayabilirsiniz çünkü rahatsız olmaya alışmış, istediğinizi söylemektense gerçek duygularınızdan kaçınmayı ve saklanmayı öğrenmişsinizdir. Bu yüzden,
durmadan kırgınlık pulları eklenir bu kitaba. Fakat kaçınılmaz olarak bir gün, muhtemelen en az beklediğiniz bir anda, son pul kitabınıza girecek ve sınırınızın sonuna ulaşmış olacaksınız. İşte o an gözünüz kararacak. Kuvvetle muhtemel, başkaları bu mantıksız davranışınız karşısında şaşkına dönecek ve “Bu kadar küçük bir şey için, ha?” diyecektir. Neticede, daha önce evet dediniz ve siz herkesin en güvendiği kişisiniz. Sorun ne, nasıl cüret edersiniz?Elbette sadece bu tek olay üzerine gözünüz kararmadı. Bu, geçen haftalarda, aylarda ya da hatta yıllarda büyüyen zehirli kırgınlıkların birikimidir. Gizli gerçek, dürüst olamadığımız ve “tam o gün, o sırada” ne hissettiğimizi söyleyemediğimizdir. Ama unutmamak gerekir ki burada açıkladığım gibi iletişim kurmanın uygun yolları vardır:

Vaka Çalışması: Elaine

Tanıyan herkes tarafından sevilen çok vicdanlı Elaine ile çalıştım ama kendi ifadesiyle, herkesi korkunç derecede memnun etmeye çalışan biriydi. Birçok resmi olmayan eğitim seansımıza ve insanların ondan çok fazla yararlanmasına izin vermemesi için onu iknaya çalışmama
rağmen, Elaine kendi "en alt seviyesine" ulaşana (yani kendi pasif-agresif davranışlarını değiştirene) kadar, işler değişmedi.

"Birkaç yıl önce, Çin falımda, başarının hayatımın ileriki yıllarında bana geleceğini okudum. Zaman ellinci doğum günüme doğru ilerlerken, geçmişe dönüp, otoritenin ilk görüntüsünde bacakları titreyen utangaç, içine kapanık kızı hatırladım: Öğretmen, patron, aile doktoru ve hatta kütüphane görevlisi.

Söylemem gerekeni kimsenin dinleyeceği ya da bununla ilgileneceği aklımdan geçmedi hiç. Eğitimime ve kariyerime her zaman gülümseyerek, istekli, etkili ve vicdanlı bir şekilde ama her
zaman arka koltukta, asla sürücü olmadan, sessiz ve sakin bir şekilde başladım.

Tutulan biri olmak 'herkesi memnun etmeye çalışan' için asla problem değildir, bu ister baskı altında (zaten çatlarken) fazladan bir görevi kabul etmek olsun isterse sorumlu olmadığınız bir şey için suçu kabul etmek... Çünkü bu, fikrinizi dile getirmek ve
bir polemiğe girmekten daha kolaydır.

Ilık beyaz şarabı yudumlayarak ve hevesle başımı sallayarak, içten içe kendi fikrimi haykırmak istediğim ama asla cesaret edemediğim sayısız toplantıya katıldım.

Peki, hayatın eziği için ne umut var? Cevap: Berbat bir yığın. Ama hiç kimse size hiçbir şeyi tabakta sunmayacak. Topuğunuzu yere vurmalı, dişinizi sıkmalı ve özgüveninizi bulmak için ruhunuza bakmalısınız. Ancak o zaman aile, arkadaş, meslektaş, emsal; kim varsa hepsinden, hayal ettiğinizden de fazla saygı göreceğinizi fark edeceksiniz.Çin falında kehanette bulunulduğu gibi dönüm noktamın
gelmesi uzun sürdü, ama işyerindeki bir yanlış anlamadan dolayı
şiddetli bir sarsılma yaşadıktan sonra kendimi toparladım, silkindim ve yavaş yavaş, ağır iş, öz saygı ve bilhassa alçakgönüllülükle mücadele ettim. Kendi sınırlarımı çizmek hiç de kendimi yok saymak, yok etmek anlamına gelmiyordu.

Her zamanki gibi insanları memnun etmeye ve insanlar tarafından sevilmeye çalışıyorum ama ben bir 'atık deposu' değilim. Hem kişisel olarak hem de kariyerinizde hâlâ 'siz' olabilir ve çabaladığınız başarıya ulaşabilirsiniz. İnsanlar söylemem gerekeni dinliyor ve fikirlerimi duymak istiyorlar. Üstelik, geç iadelerimle kütüphane görevlisine doğru her zaman güvenle yürüyorum!"

"Patlamaya Hazır Ezik" Olmayın

3. Bölüm'deki patlamaya hazır ezik senaryosunu hatırlıyor musunuz? Negatif problemlerle daha baştan ilgilenmezseniz ne olacağını resmeden bir başka örnektir. Bu, geçmişte benim için tanıdık bir duyguydu: Dürüst olmayı
ve kendi doğrumu konuşmayı arzu ettiğim halde yapamamak, kızgın olmak ama bunu dile getirmeyi ya da kabul etmeyi başaramamak... Bunlar; kaybolup giden, giden ama
en sonunda sızan, içten içe kaynayan, kırgınlık, kızgınlık,
kendine acıma ve kurban olma gibi duygulara yol açabilir...
Söylemiş olmayı istediğimiz hâlde kaç kere yapamadık? Genellikle bu bize görkemli ve canlı bir renkli film şeklinde gelir. Fakat bütün hepsi kafamızdaki bir dramadır; kendimiz için konuşabileceğimiz zaman geçmiştir. Kendimizi savunmamak pasif bir davranıştır ve bu, zayıf özsaygı ve
güçsüzlükle ilgilidir; eğer fazla özür diliyorsanız ya da durmadan bütün ortamlarda sakinleştiricilik yapıyorsanız bu
pasif olmaktır.
Hiç çok tatlı ve içten davrandığı hâlde içindeki kırgınlıkları gördüğünüz birinin yakınında oldunuz mu? Dile getirilmeyen duygular ve sınır belirlemedeki yetersizlik, başkalarıyla açık iletişim kurmamıza engel olan

ve müdahale edilmezse bizi zehirleyebilecek çok negatif duygular yaratabilir.

Sürekli ve aşırı özür dilemekten suçluluk duyuyordum. Özür dilerim demek gibi kötü bir alışkanlıktan kurtulmak yıllarımı aldı. Şimdilerde, sadece güvensiz ve endişeliysem o duyguya kapılıyorum. Çoğu zaman konuşma şeklimiz ve kullandığımız kelimeler, içten içe nasıl hissettiğimizin barometreleridirler. Başkalarıyla, söylediğim şeyi kastederek ve açık bir iletişim kuruyorum artık.

Dolaylı Davranış

Söylemek istediğinizi anlamaması için karşınızdakiyle açık iletişim kurmamaya "dolaylı davranış" denir. Bir tür pasif davranıştır ve bunu kullanmak demek, bir şeyi dürüstçe söylemekten kaçınmak için hileye başvurmak anlamına gelir. Fakat açık iletişim kurma riskini almazsanız pasif davranışta olduğu gibi sağlıksız duygulara tutunursunuz. Nihayetinde ya karşınızdakine saldıracak ya da kimlik erimesine uğrayacaksınız.

Söylemek isteğimiz şeyi söylemekten kaçınmanın çeşitli yolları vardır: Amaçsız bir döngüde dolanıp durabilir sohbet. Mesajlarını daha makul yapmak için mizah kullanabilirler. Bazıları dedikodu yayacaktır; bu tipler konuyu gerçekte söylenecek olana değil başkalarına söylerler. Tanıdığım bir kadın sık sık cümlenin sonunda "şaka yapıyorum" der. Şaka yapmadığını ve asıl söylemesi gerekeni sadece kastettiğini çünkü bunu dile getirmekten rahatsız olduğunu söyleyerek onu denedim. Özetle; lafınızı asıl muhatabına, dolandırmadan, duyulacak ve anlaşılacak bir açıklıkta söylemek önemlidir.

Kişisel Sorumluluk Almak

Kişisel gücümüz ne kadar fazlaysa mesajımız dış dünyaya o kadar açık ve doğrudan gidecektir. Üstelik rahat ve
kendinden emin olduğumuzda mesajımız daha net ve anlaşılır olur. Son bölümde vücut dilinden bahsettim. Vücudunuz nasıl hissettiğinizi gösterir ve mesajınızın bir parçasıdır. Gözleri yerde, durgun birinin kendisini iyi hissetmediğini bilirsiniz. İnsanlar mutluysa bu yüz ifadesinde ve vücut dilinde kendini gösterir. Ayrıca göz temasını da açıkladım; bir kişinin "doğrudan gözünün içine bakabilirseniz"
bu kendinize güvendiğinizi, kendinizi ifade edebileceğinize inandığınızı gösterir. Güven kazanırken, tutumunuz pozitif, mesajınız açık olacaktır.
Kişisel sorumluluk, öne çıkabileceğinizi hissetmek ve
bir şey plânladığınız gibi gitmediğinde sorumluluğu başkasına atmadan bunu itiraf etmekle de ilgili bir şeydir; yönettiğim "takım kurma ve iletişim becerileri" atölyelerindeki gerçek dönüm noktaları, kişinin, başarı ya da çöküşünde
kendi oynadığı rolü görüp kabul ettiği zamanlardır.
Kişisel güç; aynada kendine bakabilmek, başkalarına kendinize davranılmasını istediğiniz gibi davrandığınızdan emin olmak ve "kendime karşı dürüstüm" sözünü hiç

tereddütsüz söyleyebilmektir.

İçsel Sesiniz

Kararlı ve açık sesinizi bulmanın bir yolu, iç sesinizle başa çıkmaktır. Bununla, kendi sezgilerinize karşı egonuzun sesini kastediyorum. Egonun sesi, bize kendimizi küçük de hissettirebilir çok güçlü de... Sezginin sesiyse tam
tersi, en doğru rehberimizdir. Fakat elbet, onu hâlâ duya-biliyorsak.. Benlik bilincinin gelişimi içtendir; kendimizin,
kişisel yolculuğumuzun ne kadar bilincinde ve farkınday-
sak iç sesimizle o kadar temastayız demektir. Çoğu zaman
bu iç ses bir eleştirmendir ve yapıcı geribildirim sunmaz.
Ama ne tuhaftır ki kendimizden şüphe duymamıza neden olan ve mesajımızı iletmenin önüne geçen o bitmek bilmeyen yararsız dırdır, bizi hep besler.

İç Sesinizi Tanımak İş Başında

Pozitif mi yoksa negatif mi?
Kuvvetlendirici mi yoksa zayıflatıcı mı?
Kendiniz hakkında iyi hissetmenizi mi sağlıyor yoksa özgüveninizi koparıp alıyor mu?
Kendi yolunuzu mu kapatıyorsunuz?

Neden Kontrolü Ele Almak Zorundasınız

İçte hâlâ negatif mesajlar varken pozitif bir mesaj aktarmaya çalışmak boştur. Kendimizi nasıl gördüğümüz ve kendimize ne söylediğimiz, kendi kendini gerçekleştiren
kehanetler olabilir. Bu nedenle, güven sahibi olmak ve kendimizi düzgün bir şekilde ifade etmek istiyorsak iç eleştirmeni kırmamız gerekir. Kişisel sesimizi bulmak ve daha kararlı olmak için özgüvenin artması lâzımdır, bunun da
değişik yolları vardır:

KonuştuğunuzGibi Davranın

Daha sonra kendi öğüdünüzü dinlemiyorsanız insanların yaşam ve davranış şekilleri hakkında cümleler kurmanın bir anlamı yoktur. Ama bu tuzağa düşmek kolaydır; örneğin içki içip kaza yapan insanlar sizi şaşırtıyorsa
ama yine de alkollü araba kullanıyorsanız bu konuştuğunuz gibi davranmamaya bir örnektir ve birçok ebeveyn, çocuklarının belli davranışlarını düzelttikleri ve sonrasında benzer şeyleri kendileri yaptıkları için suçludur. Nihayetinde, insanları hiçbir şeye ikna etmeniz gerekmiyor; sadece örnek olun! Bu, kendi sesinizi bulmanın en güçlü
yoludur.

Kendinize İnanın

Kendinden emin ve açık olmak, ne kadar zor olursa

olsun süreç içinde öğrenilebilen bir şeydir; ömrümüzün çoğunu kendimizden şüphe ederek geçirdiysek kendimize inanmaya ve açıkça konuşmaya başlamamız gerekir. İlk başta içimizdeki pozitif mesaja uyum sağlayamasak da en
sonunda bunu başaracağız!

Kendinize Güvenmek İçin Güveniyormuş Gibi Yapın

Bir kere kendimize inanmaya başladığımızda, "kendimize güvenmek için güveniyormuş gibi" yapabiliriz; negatif konuşmanın sesini kısıp pozitif konuşmanın sesini
açtığınızda kendinizle ilgili şüpheleriniz gidecek, iyi hissedeceksiniz ve bir kere kendiniz hakkında iyi hissetmeye
başlamışsanız hayatta ileri gideceksiniz demektir. Bu yolla çeşitli yararlar sağlar insan. Sadece dinlediği şeyi seçer meselâ ve bu, beğenip sevdiğiniz radyo istasyonunu açmak
gibidir. O yüzden, lütfen tercihlerden pozitif olanlarını seçin. Unutmayın ki ne kadar pozitif düşünürseniz o kadar
rahatsınız! Nihayetinde kendinden emin davranış, doğal ve sezgisel olacaktır. Bu biraz zaman alabilir, ama düşünsenize; bir seyahate çıktığımızda bile gideceğimiz yere hemen mi ulaşıyoruz? Değil ki böyle çok çaba gerektiren
bir yolu hemen alalım...

Cepheleşmeden Kaçındığınız Zaman Ne Olur

Yıllarca her türlü cepheleşmeden kaçınmışımdır. Ne pahasına olursa olsun ev ve iş yerinde uyumlu bir ortam oluşturmak için umutsuzca çabaladım. Süreçte de sadece albüm dolusu kırgınlık pulu toplamış değilim; başkalarına karşı dürüst olmamanın ne demek olduğunu anladım ve artık kabul ediyorum ki "etik değil!"
"Kendine değer vermeyen başkalarına da vermez" sözünün doğruluğu ortada. O zaman şunu rahatlıkla söyleyebiliriz: Kendimize dürüst değilsek başkaları bundan etkilenecektir! Aslında ilgilenmeniz gereken bir şeyle ilgilenmiyor, hatta bundan kaçıyorsanız. Ya da kendisiyle ilgili ne hissettiğinizi karşınızdakine (arkadaş, akraba, meslektaş...) söylemiyorsanız sorunları depoluyorsunuz demektir ve bu, o kişi için de faydalı bir şey değildir.

Vaka Çalışması: Laura

Çalıştığım bir şirkette Laura adında genç bir çalışan, benden kendisi ile İK bölümüne gitmemi istedi, çünkü iş yerindeki başka biri hakkında şikâyette bulunmak istiyordu. Ona bunu yapmayacağımı ama durumun üstesinden gelmesinde kendisine yardımcı olacağımı söyledim. Özünde, evet, patronu onu inciten bir şey söyledi ama bu bana, çok fazla stres altındayken sıcağı sıcağına söylenmiş gibi geldi. Laura, bu iğneli sözleri duymanın nasıl bir şey olduğunu patronuna söylemeliydi, dikkatini buna çektim.
Laura'nın bunu patronuna doğrudan nasıl söyleyeceği üzerinde çalıştık. Suçlama dilini kullanmak yerine "... yaptığınızda ya da dediğinizde .

hissettim.” gibi cümleler kullanmalı, yanı sıra bu davranışın onu nasıl etkilediğine
dair açık örnekler vermeliydi. Bu hem Laura’nın duygu ve
tepkilerinin sorumluluğunu ilk alışıydı hem de müdür kendi davranışını anlamış oldu. Umarım bu deneyimle, nasıl daha iyi takım lideri olunacağını öğrenmiştir.
Sırf cepheleşmeye sürüklenmeyelim diye, birisine bir şeyin yanlış olduğunu söylemekten kaçınırsak bu insan
nasıl değişebilir, bir deneyimden nasıl ders alabilir? Aylarca kin besleriz ve diğer kişi bundan bihaberdir. Bu nedenle, bu gibi durumlarda bize düşen konuşmaktır; ama mutlaka akılda kalan ve de yapıcı bir konuşma olmalıdır
bu... Ki korktuğumuz cepheleşmeye gitmeyelim...

Problem Çantamızı Yanımızda Taşımak

Kişisel hayatımız iş hayatımızla birbirine dolanmıştır ve biri diğerini etkiler. İşe gittiğimizde sorunlarımızı evde bırakabiliriz elbet, ama genellikle becerilemez bu. Başınızı
ağrıtan şeyi dile getirmeseniz bile eylemleriniz ve vücut diliniz muhtemelen sizi ele verecektir; üstelik de yapıcı değil
yıkıcı bir şekilde ortaya çıkarlar daha çok. Sorun, sorunlarımızı ağır ama görünmez bir çantada yanımızda taşıma-
mızdır. Örneğin evde cepheleşmelerden kaçınıyorsak bunu
hiç şüphesiz ki işyerine taşıyacağız. Ama risklidir, çünkü bu yüzden, zorluk çıkaran herhangi bir şeye gereğinden fazla tepki gösterebiliriz.

Sıkı Durun; Bu Geleceğinizi Etkileyebilir!

Düğün hazırlıkları gibi önemli durumlar, bildiğimiz bir çok nedenden ötürü streslidir ve cepheleşmeye yol
açan durumların doğması an meselesidir. Aşağıdaki hikâye, karşı karşıya kalınanın mutlaka eş olmayacağını gösterir.

VakaÇalışması: Jane

Jane, ebeveynleri onun düğün plânlarını ele geçirmeye çalışırken, bir ömürlük itaatkâr davranış modelini kırmak
zorunda kaldı.

"Müstakbel eşim ve ben, sıcak bir iklimde, sade bir düğün istiyorduk, kararımız buydu. Bizim için önemli olan, birbirimize söz veriyor olmamızdı ve bunu hayatta bir kere olacak bir tatille birleştirebilirsek daha iyi olacaktı. Ailemin başka fikirleri ve o yapmamızı istedikleri düğün türü hakkında açık görüşleri vardı. Anlaşılacağı üzre, bir kilisede beyaz bir düğün olmalıydı ve ailemin yıllardır görmediği, erkek arkadaşımınsa bırakın karşılaşmayı, adlarını bile duymadığı uzak akrabaları da kapsayacaktı.

Amaçları, bir aile düşmanlığının onarılmasına yardımcı ol-

maktı. Arzuları yerine getirilirse düğün masraflarına mali olarak katkıda bulunacaklarını söylediler.

Nişanlım ve ben, bizim değil ailemizin hayal ve arzularını karşılayan bir düğün törenine hiç de niyetli değildik. Ve en son
istediğimiz şey, geriye baktığımızda pişman olduğumuz bir düğün günüydü.

*Kendi sesimi bulmam gerektiğini biliyordum: Yurtdışında bir düğün yaptık ve ailem gelmedi. Evet, yan etkileri ve stres vardı ama eşim ve ben, en doğrusunu yaptığımızı hissettik, bundan da pişman olmadık.”*Jane kendi adına konuştu ve basitçe, pes etmek yerine
zor bir durumla yüzleşti. Şimdi pişmanlık geliştirmediği için mutlu; çünkü asıl istediği düğünü yaptı o! Hikâye, durumlarla yüzleşmenin ve kendi adınıza konuşmanın ne kadar önemli olduğunu resmediyor. İnsan böyle yaptığında öylesine önemli bir güce ve özgürlük duygusuna kavuşur ki sürekli faydaları vardır. Jane’in durumunda kararlı ve açık olmak, kendisine gelecek için bir sigorta poliçesi verdi: Ebeveynleri artık biliyor ki onlar hayatlarıyla ilgili tüm kararları kendileri verecek! Kendi isteklerinizi bir kenara koyup, başkalarını memnun etmeye kalkışmamalı;
Jane eğer pes etseydi belki de evliliği başlamadan bitecekti.

Yıkıcı Durumları Terk Etme Cesareti

Sesimizi nasıl bulduğumuz son derece önemlidir ve
bazı durumlarda hayatınız buna bağlıdır. Bir suç muhabiri olarak çalışırken, insanların çok zorlu durumları terk
ettiklerine, süreçle mücadele ederken buldukları “kendi sesleri”nin onları nasıl cesaretlendirdiğine çok tanık olmuşumdur. Ne kadar üzücü olursa olsun her durumda kurbanlar şiddet dolu bir evi terk etmek için kendi seslerini bulmak zorundaydı ve başka kimse onlara bunu yaptıramazdı. Böyle bir durumda bile “sesinizi” bulmanızı ve kendinizi ifade etmenizi sağlayacak olan şey, özgüveni-nizdir.

Vaka Çalışması: Helen

Helen iki çocuklu ve evliydi ama kocası giderek saldırganlaşmıştı. Artık onunla aynı evi paylaşmak çok zordu ve bu onu mutsuz ediyordu. Her seferinde onu affetti çünkü her zaman, üniversitede onu tanıdığı ve âşık olduğu haline döneceğini umuyordu. Onun hikâyesi, kendi sesimizi bulmanın ne kadar karmaşık ve zor olabileceğini resmediyor:

"Duvarımızda ilk defa bir delik açtığında onu terk etmeliydim. Ama hem başarısızlığı kabullenmekten hem de yalnızlıktan çok korkuyordum. Aşağı yönlü sarmal, gerçekten başlamıştı.

Sonra ilk çocuğumuz oldu. Hamileliğim plânlı değildi ama mutlu olmuştuk. Dışarıdan evliliğimiz mükemmel görünüyordu, sebebiyse dışarıya gösterdiğim resmin çok başarılı olmasıydı. İnsanlar asla sorunlarımızı bilmiyordu. İlk çocuğumuzu eve getirdiğimiz günü ömrüm boyunca unutmayacağım. Onu yatak odamıza taşıdı ve dizime koydu, sonra da bana bir silah dergisi verdi: Yeni silahını sipariş edip edemeyeceğimizi soruyordu!

Onunla kaldım. Belki de artık, bebekle terk etmenin daha da zor olduğunu düşünüyordum. Bir sonraki yıl ona bir fırsat verildi; kendi evimizi kiraya vererek şirkete ait bir eve taşınabilecektik. Kâğıt üzerinde mükemmel görünse de bu taşınmanın duygusal sonuçları bizi ayrılığa kadar götürdü. Taşındığımızda 'zihinsel olarak' benden boşandı ve işiyle 'evlendi.' Bir çocukla ve diğeri yoldayken, ben servet avcısı eştim. İşi her şeyin önüne geçti, ailemizin bile. Hâlâ sert bir mizacı vardı ve borca giriyorduk.

Neden asabiyeti ve bize verdiği zamanın yetersizliği hakkında onunla konuşamadığımı bilmiyorum. Her şeyi kaybetme korkusu çok fazlaydı. Evliliğimiz dibe vurmuştu. Her gün atışma ve kavga vardı ve hâlâ ona karşı koymuyordum.

Arkadaşım, çocukların hatırına 18 yıl daha ona dayanmamı ve sonra boşanmamı söyledi. Daha kaç kişinin bu şekilde düşündüğünü görmek kanımı dondurmuştu; bunu yapsaydım çocuklarıma gelecek 18 yıl boyunca sevgi dolu ve güvenli bir ortam

garantisi yoktu. Bardağı taşıran son damla, küçük çocuklarıma onlardan nefret ettiğimi söylediği zamandı. O zaman gitmem gerektiğini anladım ve bu kararı aldığım için hiç pişman olmadım.”
Helen uzunca bir süre, daha iyi olacağı umuduyla mutsuz evliliğinde kaldı ve bu elbette yüzleşmeden kaçındığı
içindi. Eşinin davranışının kabul edilemez olduğunu tamamen anladığında, durumla yüzleşecek ve ayrılacak güce
sahipti artık. Bu gibi durumlarda sesinizi bulmak bir sorun olduğunu kabul etmekle başlar; o zaman sorunun yüzde 50’si gider ve diğer her şey daha kontrol edilebilir hale
gelir.
Hikâye, kendi sesinizi bulmanın ve kendiniz için konuşmanın sıkıntı verici ve zor olabileceğini resmeder.
Bazen ödül uzun zaman sonra gelir, olsun! Sezgisel rehberi
dinleyin ve kendiniz için doğru olanı yapın çünkü bunu, sizden başka hiç kimse sizin için yapamaz!

Odadaki Fil

“Odadaki fil” deyişini duymuşsunuzdur? Bu genellikle, kimsenin varlığını itiraf etmek istemediği çok büyük bir sorun için kullanılır. Sorunun varlığını bilsek bile
ondan bahsetmediğimizde o yokmuş gibi yapabileceğimizi sanırız ve çevresindeki küçük sorunlarla ilgileniriz.
Hayatınızda bu oluyorsa filin daha da büyümesine izin vermeyin, daha fazla yer kaplayın çünkü en sonunda oda onu içine alamayacaktır. Bu bölüm boyunca tartıştığım gibi, yapıcı olacak şekilde fil hakkında konuşmalıyız ki üstesinden gelinebilsin; saldırgan değil kararlı olmak gerekir.

Yol Almak

Kendinden emin bir iletişim için en iyi yol hangisi, onu hatırlatarak sonlandırmak istiyorum bu bölümü: Sorununuza, kimseyi suçlama ve kızdırma içermeyen en iyi çözümü bulun. Onlara ne yapmaları gerektiğini değil, nasıl hissettiğinizi söyleyin.
Nasıl ki negatif yanlardan kurtulmak yıllar alıyorsa hayatınızdaki kişilerin sizdeki değişiklikleri kabul etmesi de zaman alacaktır. Ama pes etmeyin, iletişim için bulduğunuz her samimi ve özgün yol, onların da sizin gibi kararlı olmasına yol açacaktır.
Bir sonraki bölüm, bir sunum yapmak gerektiğinde mesajımızı göndereceğimiz özel şekillere odaklanacaktır. Sunumu daha eğlenceli ve ilginç hâle getirecek, insanların dikkatini çekmesine yarayacak bir yöntemdir bu.

5. BÖLÜM

SUNUM BECERİLERİ

Birçok insan, kalabalığa sunum yapmanın düşüncesiyle bile dehşete düşer. Ama düşündüğünüzde göreceksiniz ki aslında her gün sunum yapmaktayız. Evinizin kapısından çıktığınız anda kendinizi dış dünyaya gösteriyorsunuz. Bu,
nasıl göründüğünüz, sesinizin nasıl çıktığı ve nasıl davrandığınız başka insanlar tarafından görülüyor anlamına gelir. Bu şekilde bakarsanız genel bir sunum yapmak bazı yönlerden o kadar da korkutucu değildir.
1. Bölüm'de kendiniz olmanın öneminden bahsettim. Bu, sunum yapma noktasında da geçerli bir şeydir. Yıllar boyu yüzlerce kişiyi eğittim ve sunum becerilerini geliştirmelerinde kendilerine yardımcı oldum. Başarılarının sırrını, onlara kendileri olma "iznini" vermiş olmamda buluyorum. Bu kitap
boyunca dediğim gibi, başkalarıyla etkili konuşmak için tek
yol kendiniz olmaktır! Bu nedenle "sunucu modunu" unutun ve mesajınızı kendiniz olarak yönetmeye ağırlık verin.

Karanlıkta Kaybolmuş

İnsanlar herkesin önünde kendilerini gösterme fikrini, kendilerini zayıf ve korunmasız hissettirdiği için sevmezler.
Birçoğumuz, amatör bir konuşmacının, gözlerindeki
donuk bakışla ter döküşüne şahit olmuşuzdur; eminim ki deliler gibi, konuşmasının bir sonraki kısmını hatırlamaya çalışıyordur o anda... Gerçekte olan şudur; kelimelerini
unutmaktan o kadar endişe duyuyor ve o kadar içine kapanıklar ki bütün bölümleri ezberlemişler. Genelde hiç düşünmeden ve sanki bir alışveriş listesiymiş gibi okurlar
söyleyeceklerini. Sonra da elbet, (kaçınılmazdır çünkü) yerlerini kaybederler ve mısralarını hatırlayamadıkları korkunç bir kara deliğe girerler. Muhtemelen adlarını bile

unutmuşlardır ve hatta neden orada olduklarını.

Hazırlıklı Olun

Herhangi bir durumda kendinizi sunarken, ilk önce
temel prensiplere dönüp özenle hazırlanmak gerekir. Bir
aşamada, sunum/konuşmayı yapan, didaktik bir karton
karakter olmaktan çıkmalı, kişiselleşmeli, yani siz olmalıdır! Sunum konusunu dinleyiciye çocuk oyuncağı gibi gösteren, yani o denli sade ve anlaşılır kılmış bütün kişiler, emin olun mesajlarının içeriğine çok emek harcamış, kafa
yormuş, zaman harcamıştır. Tam olarak hazırlanmamış,
sunumunu araştırmamış hiç kimse tam potansiyeline ulaşamaz, bun hiç unutmayın!

Vaka Çalışması: Richard

Richard, yıllarca sunumlar ve konuşmalar yapmış üstelik de başarıyla (!) “hazırlıksız yapmış” çok deneyimli bir Radyo-TV sunucusuydu. Buna rağmen kendini oldukça sarsılmış hissettiren korkutucu bir yeni deneyim yaşamıştı, onu itiraf ediyordu bana:

 Kendisine verilen konuda konuşmak için gelmişti ve beklendiği üzere pek hazırlık yapmamıştı. Eh, ne de olsa medyanın içindeydi! Ve hayatında ilk defa, hiç yoktan ona hissettirmeden yaklaşan korkunç bir performans siniri yaşadı. Basitçe beyni durdu ve ne konuşması gerektiğini hatırlayamadı. Deneyimi hatırlayamamaktan bir anda buz kesti ve eşi hiç kimsenin anlamayacağını söylemesine rağmen, sonrasında güven kaybetti; o kadar ki artık iş arkadaşlarıyla yaptığı toplantılarda bile bir iç endişe yaşıyordu.

Temel prensiplere dönmesini ve kim için konuşma yapacağını belirlemesini, (Bu, küçük bir toplantı bile olsa!) hedef kitleyi aklında tutarak mesajını plânlamasını ve konuşma boyunca odaklanmasını önerdim. Bir anlık bir duraksama yaşarsa bir tür anımsatıcı söz olsun diye, bazı önemli noktaları da bir kâğıda yazmalıydı ayrıca.

Geçmişinizden Faydalanın

Medyaya röportaj vermek ya da kitapları hakkında konuşma yapmak zorunda olan birçok yazarla eğitim seansları yönetiyorum. Onlara tavsiye ve ipucu vermek için kendimi yetkin hissettim çünkü geçmişte bütün hataları yapmışımdır. En büyük öğrenme eğrimse görüşmeci değil de görüşülen olmaktı. Öncelikle, şaşırtıcı şekilde zor bulduğum alanlar vardı karşımda ve ben onları nasıl dolduracağımı düşünmemiştim bile. Örneğin, vurgulamaya çalıştığım bir noktayı desteklemek için kendi kişisel hikâyelerimi ve anekdotlar eklemeyi düşünmemiştim. Oysaki en iyi hikâye anlatıcıları ve komedyenler sık sık malzeme olarak kendi vaka hikâyelerini kullanırlar.

Seans yaptığım yazar, daha önce herkesin önünde ko-nuşmamışsa tâ ki dinleyicinin onun hayatı ve onu kitabı
yazmaya teşvik eden şey hakkında bir şeyler duymak istediğini söyleyene kadar, çoğunlukla çok gergindir. Bu nedenle, hayatını birlikte gözden geçiririz. Sonunda bir bakar ki vurgulamak istediği noktaları anlamlı bir şekilde resmedeceği bir kütüphane dolusu, olağandışı malzemesi var.
Ünlü bir dağcı olan ilginç bir adamla özel bir eğitim seansımı hatırlıyorum. Halka hitap konusunda çok natürel olmasına rağmen o bunun hiç farkında değildi. Seansımızı bitirdiğimizde kendine güveni artmıştı. O zamandan beri, onunla çeşitli programlarda görüşmeler yapıldığını gördüm ve şimdi usta bir konuşmacı. Başarısının nedeni, biliyorum ki kendisine “kendisi olma” izninin verilmiş olması! Tecrübe-lerime dayanarak söylüyorum, hayatınız ve deneyimleriniz
başkalarının ilgisini çekiyor, sadece geri dönüp kendi kişisel tarihinizi gözden geçirmeniz ve kendiniz olmanız lâzım.
Böylece, malzeme arıyorsanız kendinizle başlayın. Hayatınızı gözden geçirin, konuşma ya da sunuma yardımcı
olabilecek deneyimler, hikâyeler arayın. Sadece bunları hatırlamak bile zihinsel evrak klasörünüzün bir parçasını oluşturacaktır ve bir dolgu malzemesine ihtiyacınız varsa
zihninizin ön yüzünde zaten onlara sahipsiniz. Yaşadığı ya
da hakkında sağlam bilgiye sahip olduğu bir şeye, daha fazla etki ve güven katar insan.

Alıştırma: Geçmişten Anekdotlar İçin Hafızanızı Canlandırmak

Yaşadığınız olaylar başkaları için ilginç olabilir ve sunumunuzu aydınlatır, bu nedenle, elinizde bazı hikâyeler olması için önceden düşünmeye değer.

Bunları zihninizde ön plâna çıkarmanın yolu kendinizi ve geçmişinizi bir başkasına tasvir ettiğinizi hayal etmekten geçer.
Şimdi sunumda vurgulayacağınız bir noktayla ilgili özel anekdotları düşünün; örneğin, bir konuşma
yapan birinci sınıf bir atlet, ilk yarışını kazanmak, bunun nasıl hissetmesini sağladığı gibi sporla ilgili çocukluk hatıralarına başvurabilir. Hikâyelerin kısa olduğundan emin olun.
3. Bunları ya sunum notlarınıza alın ya da sadece aklınızda tutun; tıpkı zihinsel bir evrak klasörü gibi.

Dinleyicinizi Tanımlayın

Hedef kitlenizi düşündüğünüzde, neden orada olduğunuz konusu açık olmalı. Davet edildiniz mi? Kendinizi mi davet ettiniz? Yoksa bir konuda uzman fikri vermek için mi oradasınız? Bu konuları belirlemek, söyleyeceğiniz şeyi plânlamanıza yardımcı olacaktır. Aşağıdakileri düşünmeniz gerekir:
Kime konuşuyorsunuz?
Onlara ne söylemek istiyorsunuz?
Sizi dinlemeyi sürdürmelerini nasıl sağlayacaksınız?
Açıkça görünmesine rağmen hedef kitleyi düşünmek birçok insanın göz ardı ettiği temel unsurlardan biridir. Dinleyici kitlesinde kimlerin olacağını düşünmediyseniz metninizi uygun hale getiremezsiniz çünkü iyi bir sunum,
konuşmanızı amaca uygun yapmakla bire bir bağlantılıdır.
Bütün durumlar için tek bir kural işe yaramayacaktır, bu yüzden şunları düşünün:
Hedef kitlenin yaşı ve cinsiyeti?
İlgili konu hakkında hiç bilgileri var mı?
Amaçlarınız neler? Dinleyici neyle ayrılsın?

El broşürüne ihtiyacınız var mı?
Takip seansları olacak mı?
Mevcut iletişim bilgisi var mı?
Hiçbir şeyi göz ardı etmeyin; bu konuları konuşma gününe bırakmak çok geç olabilir. Konuşmanızı nasıl daha
bilgilendirici, merak uyandıran, ilginç ve (eğer uygunsa)
eğlenceli yapabileceğinizi düşünün. Mizah mükemmel bir
buzkırandır. Ayrıca dinleyicinizi nasıl dâhil edeceğinizi de düşünün; uygulamalı seanslar bir grubun kaynaşmasına
yardımcı olabilir ve bazı ilginç sonuçlar doğurabilir. Dinleyicinin katılımını sağlamak gerçek bir başarıdır.Halka nasıl iyi bir sunum yapılacağı hakkında, bir grup
tıp öğrencisine bir konferans veriyordum. Tekrar tekrar,
dillerini basit tutmalarına ve jargonsuz konuşmalarının
önemine vurgu yaptım. Hitap ettikleri birçok kişinin hastaneler ve hastalıklar hakkında endişeli olacağına, bu nedenle onları korkutacak dil kullanmamanın çok önemli
olduğuna dikkat çektim. Bir doktor kalkıp, muhtemelen tıp
jargonundan kaçınamayacağını çünkü profesörünün dinliyor olabileceğini söyleyene kadar oldukça iyi bir iş çıkardığımı sanıyordum! Bu önemli bir nokta: Biraz önce
açıkladığımız dinleyici kitlesini düşünüyor olsaydı profesörünün buna dâhil olması pek mümkün olmayacaktı.
Yine de bu, uzman olmakla ilgili yaygın bir sorun olabilir çünkü kendinizi meslektaşlar ve meslekten ayrı tutup da
dinleyici kitlenizle tanımlamak zor olabilir. Ama hem mesajınızı açıkça verebilmeniz hem de onlara bilinçli seçim yapabilme bilgisini verebilmeniz için dinleyici kitlenizi göz
önünde tutmak önemlidir. Onlara eksik bilgiler, üstelik de
anlayamayacakları teknik bir dille verildiğinde, sunum amacına ulaşamayacak, kimse de bir şey anlayamayacaktır. Sizi kibirli bir entelektüel gibi gösterecek dilden kaçının. Görünüşte zeki ve üstün gibi davranmak size asla oy

kazandırmaz, ama doğallık ve mizah kazandıracaktır.

Etkin Rol Almak

Medyada geniş bir grup insana, profillerini nasıl yükseltecekleri konusunda bir konuşma yaptığımı hatırlıyorum. O zaman gruplara ayrıldılar ve grupların birbirinden
ne çok şey aldığına hayran kalmış, sevinmiştim. Genç bir
kadın son üç görüşmesinde neden başarısız olduğunu bulmaya çalışıyordu; seansın sonuna gelindiğinde kendine
uygun olmayan biriyle çalıştığını fark etmişti. İşte çözüm!

Doğru Seviyede Konuşmak

Nasıl hitap edeceğinizi açıklığa kavuşturduktan sonra, konuşma ya da sunumunuz doğal olarak şekillenmeye başlayacaktır. Dinleyiciler, çocuklar ve genç yetişkinler mi? Hepsi kadın ya da hepsi erkek mi? Genel bir kitle mi? Dinleyiciyi belirlemeniz konuşmayı hazırlamanızı kolaylaştırır.
İşinizin belli bir yönüyle ilgileniyorlarsa konuşmanızı bu
çerçevede yazmalısınız. Ama diyelim uzman bir dinleyici kitlesine konuşuyorsunuz, anlattığınız konunun bütün alanlarında uzman olamayacaklarını akılda tutmak önemlidir.Bir çok insan, dinleyiciyi

küçümseyerek konuşmaktan ya da patronluk taslamaktan korkar ama çoğu zaman tersi
olur: Dinleyicinin bir kısmı tam olarak neden bahsettiğinizden emin değildir. Diyelim dinleyici, bir kişi bile olsa bu, kendisini konuya vakıf olamadığı için kötü hissetti ve
sadece anlamadıkları bir jargon kullandığınız ya da bir varsayımda bulunduğunuz için kendi bilgi eksikliğini sorgulamaya başladı. Bu ne demektir; tam olarak anlamadığı
o şey üzerine düşünürken söylediğiniz şeyden kopmak! Bir kere kaybolduklarında sunum silsilesine asla dönemeyebi-
lirler. Hedef kitleyi baştan sona kadar bağlı tutmak için sahip olduğunuz tüm vasıtaları kullanmak zorundasınız.

Bağlayıcı Kıyafet Tarzı

Dinleyici kitlenizi ve konunuzu tanımladığınız anda, en
uygun kıyafetin ne olacağına karar vermeniz gerekir. İyi bir ilk izlenim yaratmak nasıl göründüğümüzü de içerir. Bağlayıcı bir kıyafet tarzı belli bir durum için ne giyeceğinizi size söyler ve bu genellikle davetiyelerde yazar. İşte, bağlayıcı kıyafet tarzı sınıflandırmaları:

Resmi
Yarı-Resmi
Gayri-Resmi
Şık rahat giyim
Rahat iş kıyafeti
Şık iş kıyafeti
İnternete göz atarak, bu tarzların her biri için hangi kıyafetin uygun olduğunu bulabilirsiniz. Yine de basitçe söylemek gerekirse resmi bir durum için giyinmeniz gerekiyorsa bu her zaman size önceden söylenir. Birçok sunum için duruma göre giyineceksiniz, bu yüzden bir eğitim se-

ansında bir şirket ya da bir grup insan için bir sunum yapıyorsanız bir takım elbise, şık bir pantolon, etek-ceket gibi giysiler olmalıdır. Öğrenciler için bir atölye yönetiyorsanız şık bir kot pantolon ve rahat kıyafetler daha uygun olacaktır. Bağlayıcı kıyafet tarzı dediğimiz şeyi, bazen de dini ve

kültürel etkiler belirleyebilir. Şu da önemli bir unsurdur;

iyi bir izlenim bırakmak için evet, her zaman temiz ve şık
görünmek zorundasınız ama mutlaka rahat edeceğiniz giysiler giyin. Ki dinleyiciniz de aynını hissetsin.
Bağlayıcı kıyafet tarzını organizatörden kontrol etmek, hatırlanacak kilit noktalardan biridir. Konuşma yapmaya

gelip sonra da (yanlış bir kıyafet nedeniyle) dinleyiciyle
uyumsuzluk gösterdiğini fark etmek, ekstra bir baskıdır, buna hiç gerek yok. Ne giydiğimiz, insanlara gönderdiğimiz bir işarettir. Pozitif bir işaret gönderdiğimizden emin olmak lâzım.

Çok İyi Bilme Sorunu

Richard'ı bölümün başından tanıyorsunuz; siz de onun
gibi konuyu ya da hedef kitleyi önceden hazırlanmadan idare edecek kadar iyi bildiğinizi düşünüp de uygunsuz bir durumla karşılaşmayın sakın. Her ne konuda olursa

SUNUM BECERİLERİ olsun, bir sunum için her zaman hazırlanmalısınız.

Böylece

konuşma yapma zamanı geldiğinde dinleyicinizin ilgisini baştan sona çekeceğinizden emin olursunuz.

İçerik

Sunumunuzu yaparken, seyircinizin konuyu bütün ayrıntılarıyla bildiğini varsaymayın. Hikâyeniz A'dan Z'ye kadarsa aradaki boşlukları doldurmanız gerekir. Gazeteciler hikâyelerin devamını bildirirken bu tuzağa düşebilirler; dinleyi/izleyiciye bilginin sadece yarısını verirler çünkü daha önceki zamandan bunun hatırlanacağını varsayarlar.

Sunumunuzun, (cesur biri parmağını kaldırıp ne olup bittiğine dair en ufak fikri olmadığını itiraf edene kadar,) herkesin oturup akıllıca başını salladığı ve konuyu biliyormuş gibi görünmeye çalıştığı seminer ve konferanslardan olmasına izin vermeyin. Ancak o zaman herkes rahat bir nefes alır ve soru sormaya cesaret eder. Bu nedenle, boşlukları doldurun.

Verdiğiniz bilgiyi daha önceden bilen insanları küçümsüyor musun? Bundan endişeniz mi var? İşte size birkaç yol; seçin en rahat edeceğiniz şekli, aşın sıkıntınızı:

"Birçoğunuzun bunu zaten bildiğini biliyorum, ama..."

"Sadece kendimize hatırlatmak için..."

"... olduğu zamanı hatırlıyor musunuz?"

"Bunun varmak istediğim noktayı açıkça resmettiğini düşünüyorum."

İyi bir sunum, temel ilkelere geri dönmekle mümkündür ve birçok kötü sunumun başarısız olmasının nedeni budur; temel ilkelere geri dönememek! Verdikleri bilginin bir yönü o kadar açıktır ki onlara göre, bunu söylemenin bir anlamı yoktur. Bilmezler ki bu, dinleyiciyi dalıp gitmiş ve kaybolmuş bırakır.

Ayrıca sakın ola ki kalabalığa hitap etmek yerine meslektaşlarınızı etkilemeye yönelmeyin. Hedef kitlenin kavrayabileceği açık ve iyi odaklanmış bir konuşma yapmak çok daha iyidir. Bu, kendiniz için yapabileceğiniz en iyi halkla ilişkiler alıştırmasıdır.

Sunumunuza El Atın

Konunuzun biraz yavan olduğunu düşünüyorsanız hayattan örnekler vermek onu ilgi çekici kılabilir. Zaten bir açıdan bakıldığında sunumunuz bir hikâyedir de aynı zamanda. Onu kendiniz ve hedef kitleniz için ilgi çekici yapmanız gerekir. Şunu da unutmayın ki en önce sizin için ilginç olmalı, yoksa söyleyeceğiniz şeyden sıkılırsınız, alıcı

konumundaki insanlar için de pek umut kalmaz!

Vaka Çalışması: Sophie

Bir havaalanı terminalinde tanıştım Sophie'yle. Bir grup müzisyene yapmak zorunda olduğu bir konuşma vardı, onun üzerinde çalışıyordu. Bu uzman arkadaşlarına ne anlatacağı konusunda endişeli ve gergindi çünkü söyleyeceği her şeyi onların zaten bildiğini düşünüyordu! Bu doğru değildir; uzman, zeki ve düşünmeyi seviyor olsa da hiç kimse özel bir konudaki her şeyi bilemez! Bir öğretmen olarak, dersi ayrıntılı olarak hazırlamadığında bile her gün bir sınıf dolusu öğrencinin karşısında mükemmel bir şekilde durabiliyor ama meslektaşlarına hitap etme fikrinden

çok korkuyordu.
Uçağa binerken ona bazı temel ipuçları verdim; hedef kitlesini daha yakından düşünmesini, onların ilgilenebileceği konular bulmasını, vurgulamak istediği özel noktaları resmetmesini önerdim. Ayrıca konuşmayı basit tutmalı, dinleyicinin her şeyi bildiğini varsaymamalıydı.
Uçuş boyunca, hatırladığı anekdotları yazdı. Varış yerindeki bekleme salonunda karşılaştığımızda, yüzü ışıl ışıldı;
bu insanlara konuşma yapma fikri hoşuna gidiyordu,hatta sunumda kullanabileceği bazı pratik örnekler bile bulmuştu.
Sophie, şükran dolu ve rahatlamış bir şekilde ayrıldı yanımdan. Çünkü verilen, kendisi olma ve temel ilkelere dönme "izni" Sophie'yi bütün korkularından arındırmıştı. Yapı taşlarını uygun bir şekilde yerleştirmezseniz binanız ufalanma potansiyeli taşır! Gerçekten de bütün her şey,
yapı taşlarının doğru yerde olmasıyla yani kendiniz olmakla ve kendinize duyduğunuz güvenle ilgilidir.

Alıştırma: Metninizi Gerçek Yaşam Öyküleriyle Bölün

Daha önce, hayattan hikâyelerin sunumlara faydasına göz atmıştık. Burada buna farklı bir açıdan bakacağız: Nerede biraz ağırlaşmış olabileceğini ve nerede hafifletilebi-leceğini görmek için metne bakıyoruz.
1. Tamamen kesin verilerle dolu her türlü sunum, dinleyici için
hazmetmesi zor hâle gelir ve fazla bilgi
yüklemesine maruz kalırlar. Bu nedenle, yoğun bilgi
ya da gerçek içeren yerleri bulmak için sunum notlarınızı gözden geçirin
Şimdi, bir noktayı resmetmek için sunabileceğiniz
kısa bir hikâye olup olmadığına bakın. Ya da sunumu hafifletmek için belki de küçük bir espri! En basit şeyler en fazla gücü toplayabilir, bu

nedenle
kısa ve basit hikâyeler arayın; dinleyicinizin dikkatini çekeceksiniz ve size yaklaşacaklar ve mesajınızı

hatırlamaları ihtimali daha fazladır.

Mesajınızı Konuşma Dilinde Tutun

Bir şey yazmanız gerekiyorsa sunumunuzun yazıdan ibaret olmadığını, asıl ağırlığı sözün taşıdığını aklınızdan çıkarmayın. Ve bu gerçekten önemlidir. Birçok insan metnini konuşma dilinde yazmayı bilemez. Ama bunu yapabildiğinizde hem daha iyi görünecek hem de daha iyi yorumlanacaktır. Bir
konuşma ya da sunum için resmi bir dil kullanıyorsanız bunun rahatsızlık verdiğini, doğallıktan yoksun ve uyumsuz
hissettirdiğini göreceksiniz. İşte bazı işaretler:
Kısa cümleler yazın ve birçok nokta kullanın; hedef kitlenize size yetişme zamanı veren duraklamalardır
bunlar ve size yardımcı olacaklardır, korkmayın.
Yan cümleler kullanmaktan kaçının çünkü iyi anlaşılmazlar.
Sektörel, spesifik bir dil kullanmaktan kaçının. Yoksa
hedef kitleniz kafasında birçok soru işaretiyle kalır;
onları kaybetmek istemezsiniz, di’mi?
Unutmayın: Daha az daha fazladır ve daha da önemlisi, asıl nokta mesajı basit tutmaktır. Metniniz ne
kadar net ve basitse onu iyi iletme şansınız da o kadar artar!

Konuşma

Seçilen kelimeler ve onunla oluşan dil güçlü, ama konuşmanız zayıfsa sunumuzun içi ne yazık ki boş duracaktır. Arkasında duygu ve anlam yoksa hiç kimse hiçbir mesajı almaz; bunu hiç unutmayın! Neredeyse, içeriğinizin
ne kadar iyi olduğunun hiçbir önemi yoktur burada. Konuşmanızın başarıya ulaşmasını istiyorsanız asla ve asla, durgun ve yavan konuşmayın:
Söylediğiniz şeye bağlı olun; dinleyici kitleniz yanınızda olacak.
Dikkatinizi verin; dinleyici kitleniz de öyle yapacak.
Söylediğiniz şeye heyecan duyun; heyecan bulaşıcıdır.
Duraklamalar ve sessizliği kullanın; mümkün olan
bütün nefes boşluklarını kelimelerle doldurmayın.

Sessizlik

Kaç kere, odada herkes sessiz kaldığında bir şey söyleme ihtiyacı hissettiniz? Birçoğumuzun sessizlikten korktuğu genel olarak kabul edilir. Sunum ve konuşma yapan
bireyler bu sorunla sık sık karşılaşır: Her saniyeyi doldurmaya çalışırlar ve bu, konuşma için bir felakettir. Konuşmanızın nefes almasına izin verin ve kendinizle dinleyicilerinize birbirinizi takip şansı verin yoksa seyircinizi kaybedeceksiniz. Daha da önemlisi, aksi olması gerekirken mesaj sizi yönetmeye başlayacaktır; hızlandığınızı, söylediğiniz şeyden koptuğunuzu ve anlamsız konuştuğunuzu
hissedeceksiniz. Vereceğiniz her es; verdiğiniz bilginin özümsenmesi, kavranması ya da gülümsetmesi için bir zaman vermektir dinleyiciye. Ayrıca, konuşmanız çok daha rahat ve doğal hale gelecektir.

Müthiş Bir Şov Sahneleyin

Kendi özgün pulunuzu konuşmanıza eklemekten korkmayın. Her şeyden öte bu sizin sunumunuz ve onunla ilgilenirseniz daha heyecanlı bir izlenim yaratırsınız. Bu
seyirciyi şaşırtmaya yardımcı olan bir şeydir. İyi bir hikâye
anlatıcısı olmak gibi, bu da sadece içerikle ilgili bir şey değildir, aynı zamanda onu söyleyiş şeklinizdir. İnsanlar bunları kendi taklit edilemez tarzınızda "anlatma" yeteneğinizden zevk alacaklar. İster bir ister yüz kişiye sunum yapın,
her bir dinleyicinin kişisel olarak ona konuşuyormuşsunuz
gibi hissetmesini sağlamalısınız. Baştan sonra kadar dikkatlerini çekin. Herhangi bir durumda kendinizi sunarken

bir numaralı kural, kendiniz olmaktır.

Doğal Davranın

Artık iyice biliyorsunuz ki doğal davranmak bu kitabın ana konusu. Fakat yine de en iyi sunucuların izleyici karşısında kendileri olabilenler olduğunu iddia edemem. Belki de "kendileri gibi davranıyorlar" demek daha doğru. Konu yine 1. Bölüm'de kullandığım boya paleti benzetmesine

uzanıyor. Paletinizdeki bütün renkleri kullanın ama tıpkı bir aktör gibi, sahnede ona yüzde 50 ekstra renk katın.
Sahip olduğunuz adrenalin, dinleyiciye aktarılacak bu
ekstra renklerdir ve performansınıza enerji katacaktır.

Ya Hiçbiri İşe Yaramazsa

Sunumunuz sırasında sıkıntıya düşerseniz kurtulmak için mizah anlayışınızı kullanın. Bir okulda bir grup ebeveyn ve öğretmene ses nasıl kullanılır konusunda bir konuşma yaparken talihsiz bir tecrübe yaşadım. Benim seansım, sufleleriyle herkesi kendine hayran bırakan ve hepsine hoş yemeklerinden bir parça tattıran birinci sınıf
bir şefin konuşmasından sonraydı. Sonra benim sıram geldi ve seansın ortasında kayıt cihazım bozuldu! Konuşmanın geri kalanını zekâmla yürüttüm desem yalan olmaz... Konuyla ilgili espriler yaparak ve tabii ki dürüstçe, hedef kitleyi önce kendi tarafıma çektim; ayrılırken, en azından görünüşte, bir şeyler öğrendiklerini hissediyorlardı.
Kendimi, önemli olanın hata değil hatayı telafi etme şeklimiz olduğu konusunda, medya sunucularını rahatlatırken buluyorum. İnsanlar hata yapabilir; diliniz sürçerse ya da yanlış şeyi söylerseniz ama bunu doğal karşılarsanız çok
bağışlayıcı bir hedef kitleniz olacaktır. İnsan olduğunuz için sizi affedeceklerdir; aslında bu, genellikle oy kazandıran bir yöntemdir.

Mesajı Yönetmek

Endişeli hissettiğinizde, bilgi, ilim ve uzmanlığa sahip olanın siz olduğunu hatırlamanız gerekir. Mesajın sizi yönetmesine izin vermemeli, mesajı siz yönetmelisiniz. Mesaj sizi yönetmeye başladığında, (deneyimlerim bana göstermiştir ki) büyük ihtimalle o anda, hedef kitlenin hakkınızda ne düşüneceğinden endişe duyuyorsunuz! Ve genelde, öz-şüphe ve korkularınızın bir yansımasıdır bu. Biraz kaygı ve sinir hissi sağlıklıdır; yapabileceğimizin en iyisini başarmak için motive eder bizi. Ama daha önemlisi, bu gelen adrenalin patlamasını nasıl kullandığımızdır. Bir koşucu bunu başlama çizgisinde enerjisinden yararlanmak için kullanır; bunu yönlendirir, odaklar ve söz konusu zamana taşır. Aynı şekilde, bu sunum öncesi gelişen endişe enerjisini de en faydalı şekilde kullanmamız gerekir. Derin bir nefes alın, ayağınızın altındaki toprağı hissedin ve enerjiyi, odaklanmak için kullanın; boya paletinizdeki bütün o renkleri kullanarak güçlü bir konuşma yapmak için her şey hazırdır artık!

Öncelikle, olabilecek en iyi performansı sergilemek için her şeyi yaptığınızdan emin olmanız, kendinize güvenmeniz gerekir. Bir sloganım var, şöyle: “Her gün elimden gelenin en iyisini yapıyorum. Ve bazı günler diğerlerinden daha iyi!”. Elimizden gelenden fazlasını yapamayız ve her performans, bizim öğrenme eğrimizin bir parçasıdır, iyileşmeye doğru bir süreçtir.

Bir dinleyici, dikkatini başarıyla çektiğinizde yaklaşır size ve sizinle bağlantıyı ancak o zaman kurar. Herkesin kendisini evinde hissetmesini sağlayan ve söyledikleri her şeyi dinleten bu sunucular, genellikle kimseye hiçbir şey kanıtlama ihtiyacı olmayan zeki, başarılı bireylerdir. Ne kadar doğal olursak dinleyicimizin bize kendini kaptırması o kadar kolay olur. Bu, mesajı yönettiğimizde olur. Sunum yapanın sinirden ter döktüğü, kelimelerini ağzında geveleği ve ilgisiz durduğu bir sunumu dinlemekten daha fena bir şey olamaz. Fakat mesaj hâkimiyeti ele geçirince olacak olan budur.

Korkulu rüyam, hiçbir anlamda hiçbir harcamadan kaçınılmamış önemli bir törene gitmek ve sonra oturup, herhangi bir bağlılık duygusu

duymadığı metninde beceriksizce yolunu arayan yetersiz bir konuşmacıyı dinlemek zorunda kalmaktır. Dürüst olun, gerçek olun, mesajınızı yönetin; dinleyicinizin sizi sevmesi için bunlar yeter!

Sunum Günü

Kendinizi sahnede ya da podyumda bulduğunuzda, konuşmaya başlamadan önce konsantre olmanız önemlidir. Ne kadar zor ve yanlış görünürse görünsün, derin bir nefes alın, gülümseyin ve önünüzde oturan kitlenin dikkatini çekmeye çalışın. Birkaç derin nefes alın ve boya paletinizin başındaki
nefes alma alıştırmasındaki gibi, ayaklarınızdan yerin derinlerine inen kökleriniz olduğunu hayal edin. Bu sizi tekrar
dünyaya döndürecek ve kendinizi donanımlı, bilgili hissedeceksiniz. En başta konsantre olmaz da sunumunuza alelacele başlarsanız iletinizi de seyircinizi de kaybedersiniz.

Rahatlayın - Kaymaktan Kaçmayın

Sinirler sizi alt edebilir. Bu aynı, aracınız gizli bir buza çarptığında olduğu gibidir. Kaymaktan kaçmaya çalışırsınız ama aslında *üstüne* sürmeniz gerekmektedir. Sinirleriniz oynarken rahat olmak ve herkese gülümsemek doğal görünmeyebilir ama bunu yaptığınızda, kendinizi sakin,
odaklanmış ve (elbette daha önce hazırladığınız ve zihinsel

evrak klasörünüze koyduğunuz) özlü sözlerinizi aktarmaya hazır hissetmenizi sağlar. Yavaş başlamak, evet, doğal hissettirmeyebilir ancak size ekstra zaman ve boşluk
verecektir ve bu sunumunuza fayda sağlar.
Başlangıcı, ortayı ve sonu plânladıktan sonra acele etmeyin ve söylediğiniz şeye odaklanın; bir de her ihtimale
karşı yedek düşünceler almış olun cebinize. Gerçekten içeriğinizi düşündüğünüzde, iletiniz daha doğal ve etkileyici olacaktır. Bu da ifadenizin ve tonlamanızın daha doğal olması anlamına gelir.
Paragrafları olan bir hikâye olmuş mu bakalım konuşmanız ve sunumunuz; bir gözden geçirin: Öykü boyunca,
yönlendirirken nereye götürdüğünüze dair ipuçları vermelisiniz hedef kitlenize. Vites değiştirme ve kılavuz koyma dediğim şey budur. Bir konudan diğerine geçerken sözlü ve sözsüz işaretlerinizle ne olup bittiğine açıklık getirin. Hedef kitlenizi kaybetmek istemezsiniz, bu yüzden
siz devam ederken söylediğiniz şeyi özümsesinler diye
zaman verin onlara... Ki sizi takip edebilsinler.

Bir Hikâye Anlatıyorsanız

Gazetecilere ve spiker olmayanlara verdiğim alıştırmalardan biri, bir haber bültenini baştan sona okuma çalışmasıdır. Bunun etkili bir eğitim metodu olduğunu düşünüyorum. Çünkü tamamen farklı hikâyelerden oluşan bir seçimi okumak ve bazen de farklı bir hikâyeye geçtiklerini
göstermek için “iletim ve duraklama” (kılavuz koyma ve vites değiştirme) kullanmalılar. Hedef kitle de beraberinde gelir zaten. Örnekse üzgün görünmelerini gerektiren bir trajedi okurlar, sonra ciddi olunması gereken bir iş hikâyesine
geçmek zorundadırlar. Son hikâyeyse iyimser yansıtılması gereken iyi bir haber olabilir. Konuşmanız ve sunumunuz da aynı şekilde çalışır: Farklı

yönleri olan bir hikâye gibidir. Doğal anlam konuşmanızda yansıtılır çünkü söylediğiniz şeye bağlısınızdır. Bu, hedef kitlenin söylediğiniz şeyi anlarken ve özümserken sizinle kalmasını sağlar.

Yapı

Sunuma genel bir giriş yapmak ve sonra gündeminizde ne olduğunu dinleyicilerinize aktarmak iyidir. Sonucunuz için vurguladığınız kilit noktaları özetleyin ve belki de yönettiğiniz takviye seansları vardır, onlardan bahsedin. Notlarınız da elbette bu arada hazırda dursun.

Göz Teması ve Vücut Dili

Açık vücut dili ve iyi bir göz teması önemlidir çünkü seyircinize güven aşılar. Konunuzu bilirseniz ve söylediğiniz
şeye inanırsanız bu, konuştuğunuz insanlara iletilecektir ve doğal olarak vücut dilinizde iyi bir etki yapacaktır.

Vücut dilini aldatabileceğinizi sanmıyorum. Hepimizin bildiği gibi, kişi bir şey söyleyebilir ama gerçek, el kol hareketlerinde, gözlerinde gizlidir. Kenetlenen kollar ve göz teması eksikliği gibi kapalı el kol hareketleri sizi ele verir.

Daha önce de anlatıldığı gibi iyi göz temasıyla ve rahat ama
kendinden emin vücut dili ile seyircinizin dikkatini çekmeyi unutmayın.

Sunum Korkuları

İnsanların sunum yapmakla ilgili türlü endişesi vardır ve bunların hepsi, yüzlerce insanın karşısında durma korkusuyla alâkalı değildir. Yine de istatistiklerin, insanların kalabalığa karşı konuşma korkusunun ölüm korkusundan
sonra ikinci sırada geldiğini söylemesi pek de şaşırtıcı değildir.

Vaka Çalışması: Maria

Büyük bir tüzel kuruluşta bölümünden sorumlu başarılı bir yönetici olan Maria ile danışmanlık seansları yaptım. Kanıtlanmış CV'si vardı ve çok sayıda "çalışan azaltma" olayını atlatmıştı. Popülerdi, iyi bir ekibi ve liderlik becerileri vardı ve işini gerçekten iyi biliyordu. Her iki ayda bir, iş arkadaşlarına bir denetleme raporu sunmalıydı ve her ay endişe duyuyordu. Aslında endişelenecek hiçbir şeyi yoktu. İş arkadaşları ona saygı duyuyor, kesin verileri iyi biliyor ve de muhteşem bir CV! Durumu analiz ettiğimizde, denkliğin tanıdık gelmeyen tek tarafının olay yeri olduğunu fark ettik. Bir konferans salonunda yapılıyordu ve endişeli olabileceği tek şeyin mobilyalar olduğu çıkarımına vardık. Geri kalanı, zaten iş arkadaşlarının desteği ve takviyesiyle günlük olarak yapıyordu. Bunu ayrıntılı olarak konuşabilmek ve biraz gülebilmek, sinirini dağıtmasına ve durumu kontrol altına almasına yardımcı oldu.
Birçok insanın gerçekten de geniş bir insan grubunun önünde sunum yapma korkusu olmasına rağmen, bazıları
için bunun tersi problemdir: Kalabalığa hitap ederken rahatlar ama sosyal durumlarda ya da toplantılarda çekinirler. Başka bir ifadeyle, sadece kendilerinden istendiğinde

ya da izin verildiğinde konuşacaklardır.

Vaka Çalışması: Gerry

Büyük bir Bilişim Teknolojileri şirketinde yönetici olan Gerry ile çalıştım. Onu seviyor ve işinde iyi olduğunu düşünüyorlardı. Kalabalık karşısında ayakta durabiliyor ve iyi bilenmiş konuşmalar yapabilmekten fazlasını başarı-yordu. Aslında bunlardan zevk alıyordu ve her zaman iyi geribildirim alıyordu. Gariptir ki patronu toplantılarda çok sessiz olduğunu ve bazen değerli tavsiyesini sunmaya isteksiz olduğunu düşünüyordu. Seansımızı yaptığımızda, Gerry tanımadığı insanlarla konuşma başlatmayı zor bulduğunu kabul etti. Ayrıca kendi sesini beğenmediğini de itiraf etti ki deneyimlerime göre bu yaygın bir sorun. Amacımız, kendisine konuşma izni vermesi için yollar bul-masıydı. Başka birisinin ondan istemesi yerine, gerçekte istemese bile bir konuşmaya katılmasını hedefledik. Böylece, etkin dinleyiciden konuşma başlatabilen, konuşmaya katılan ve düşüncelerini sunan birisine dönüştü. Yemekli davetlerde, forumlar ve seminerlerde yeni becerisini uyguladı ve bunun, hem iletişim kurma şeklini geliştirdiğini hem de güvenini arttırdığını söyledi.

Korkunuz ne olursa olsun, üstesinden gelebileceğinizden emin olun. Korkunun etkisinde kalmak yerine, deneyimden zevk almanıza ve rahatlamanıza yardımcı olabilecek bu kitabı inceleyin.

Performans Kontrol Listeniz

İlerlemeye hazır olup olmadığınızı kontrol için bu listeye lütfen dikkat!
Dinleyicinizi tanımlayın.
Mesajınızı hedefleyin.
Hazırlık yapın ve ister bir isterse yüz kişi karşısında olsun, sunumunuzu "hazırlıksız yapmaya" çalışmayın.
Kilit mesajlarınız olsun ve basit bir dil kullanın.
Bağlayıcı kıyafet tarzınızı gözden geçirin.
Mesajınızdan sorumlu olduğunuzu unutmayın.
Başlamadan önce nefes alın ve odaklanın.
Dinleyicinizin dikkatini çekin.
Duruma konsantre olun ve dinleyiciyi sizinle tutun.
Unutmayın, sadece ne söylediğiniz değil nasıl söylediğiniz de önemlidir.
Dinleyicinin takip ve tepki süresi için zaman bırakın.
Kendinden emin bir vücut dili ile göz teması kullanın; size çok faydası olacaktır.
Bilhassa, performansınızın tadını çıkarın. Öyle yaparsanız bu dinleyicinizin de yapacağına ve hatırlayacağına dair neredeyse garanti bir kesinliktir: Kendiniz olmak, başkalarının da kendileri olmalarına yol açar, onları buna motive eder.Sevsek de sevmesek de hayatımızda kendimizi iyi ve emin bir şekilde sunabilmemiz gereken başka zamanlar
vardır ve bu, bizimle görüşme yapıldığındadır. Bir sonraki bölümde radyo ve televizyon da dâhil olmak üzere çeşitli
görüşme durumlarına hazırlanmanıza yardımcı olacağım.

6. BÖLÜM

GÖRÜŞME BECERİLERİ

Birçoğumuz için “görüşme” kelimesi, bir iş veya üniversiteye girmek için başvuru anlamına gelir ama kendinizi görüşmede bulduğunuz başka durumlar da vardır: Bir gazete ya da dergi için bir gazeteciyle... Ya da radyo/televizyonda bir sunucu ile. Elbette, medyada çalışabilir ya
da çalışmayı plânlayabilirsiniz. Bu nedenle, ne bekleyeceğinizi ve farklı durumlarla ortaya çıkarlarken nasıl baş edileceğini bilmeniz değerlidir. Bu bölüm, yıllarla edindiğim
deneyimlerin kullanıldığı çeşitli görüşmeleri kapsar; ama
medyada çalıştığım ama konuşurken kendilerine güvenmeleri için başkalarını eğittiğim çeşitli görüşme ve deneyimleri...İster bir işe başvururken ister bildiğiniz bir şey hakkında
konuşurken, görüşmeler ne kadar iyi olduğunuzu göstermek için bir fırsattır. Fakat diğer yandan kendinizi hayal kırıklığına uğratabilirsiniz. Bunlar hep görüşme becerilerinize bağlıdır. Birçok insan, aşağıdaki iki şıktan biri nedeniyle görüşmede kendisini hayal kırıklığına uğratır: 1) Uygun olarak hazırlanmamıştır. 2) Sinirlerinin üstün gelmesine izin verir. Bu bölümde; bir görüşme için nasıl plân yapılır, görüşmeye nasıl hazırlanılır, başarıya nasıl ulaşılır, bunları göstereceğim.

Hatalar: Değerli Öğretmenlerimiz

Ses ve iletişim eğitmeni olmamın bir nedeni, kendi kişisel ve mesleki deneyimlerimdir. İnsanlar eğitimimin gerçekçi olduğunu söylüyor. Bunun, ister ilerlemek istesin ister evde ya da işte iyi olmak, herkesle kendimi özdeşleş-
tirebilmemden kaynaklandığını sanıyorum. Seyahat ettiğimiz yol asla düz değil, yolda bir sürü eğimler var ama hatalarımızdan ders alırsak en büyük gelişmeyi sağlarız.

Yaptığım en kötü görüşmeyi sizinle paylaşayım. Büyük bir öğrenme eğrisiydi:

Yıllar önce ilk medya görüşmeme gittim. Glasgow'da ticari bir radyo istasyonuydu ve program yöneticisi, herkesin de bildiği gibi, dehşet vericiydi. Akılcı "çevreyle uyum" becerilerime güvenerek, tamamen hazırlıksız gitmiştim. İnceliklerin ardından, bu sert Glasgowlu bana, şehrin futbol takımları, nüfus istatistikleri hakkında ve cevabını bilmediğim çok çeşitli sorular sormaya başladı. Çok küçük düşürücü bir deneyimdi ve kelimenin tam anlamıyla başım ellerimin arasında uzaklaştım.Birkaç gün sonra, program yöneticisi nazik bir şekilde

yanlış cevap verdiğim bütün soruları listeleyerek ve doğru

cevapları ekleyerek bana bir mektup yazdı. Bunun bana nasıl hissettirdiğini muhtemelen hayal edebilirsiniz ama konuyu düzgünce araştırmış ve ödevimi yapmış olmam

gerektiğini kabul ettim. Birkaç ay sonra Edinburgh'da kardeş radyo istasyonunda bir iş fırsatı doğdu. Eh, bu görüşme için ne kadar hazırlık yaptığımı söylememe gerek

yok herhâlde! Şehirdeki her cadde adını bilerek gittiğimi

söylemem yeterli olacaktır ve elbette yer hakkında tek bir soru bile sorulmadı! Ama tahmin edin ne oldu, işi aldım!

Diğer program yöneticisine de bekleneceği gibi bir mektup yazdım ve geribildirimini takdir ettiğimi söyledim, tam yerinde aldığım tavsiye için de ayrıca teşekkür ettim; şimdi kardeş radyo istasyonunda bir işi garantilemiştim. Bunun, onun açısından oldukça karmaşık bir teşvik olduğundan

eminim...

Hatayı Sadece Bir (Ya da İki) Kere Yapın

Hazırlık eksikliği ve hazırlıksız konuşabileceğinize inanmak, sanıyorum ki birçoğumuzun mesleki hayatında en az bir kere yapacağı bir şeydir. Çok deneyimli bir televizyon yapımcısı olan bir arkadaşım, pozisyon için zaten en uygun kişi olduğuna inanarak, ulusal bir magazin
programında bir iş görüşmesine gitti. Yeteri kadar araştırma yapmadı ve görüşme fiyasko ile sonuçlandı. Can sıkıcı!
Ana fikir şu, hayattaki her şeyi öğrenmek ve büyümek için bir fırsat olarak görebiliriz. Ama bu bölümdeki genel ipuçlarının ve özel görüşme durumlarının, hazırlanmanıza
ve şartlar ne olursa olsun mümkün olan en iyi görüşmeyi yapmanıza yardımcı olacağını umuyorum.

Kendinizi Bilin

İşe, kendi özgeçmişinizi gözden geçirmekle başlayın;
geçmiş deneyimlerimize, onların şu anki durumunuza nasıl faydası olabileceğine ve aradığınız işe bir göz atın. Şimdiki ya da gelecekteki işvereninizin hakkınızdaki her şeyi bileceği ve iş başvurunuza yazdığınız her şeyi hatırlayacağı varsayımında bulunmayın. Kendimizi pazarlamak için her durumda kişisel sorumluluk almalıyız. Bu nedenle, sunmak zorunda olduğunuz bütün nitelikleri ve deneyimleri kendinize hatırlatarak hazırlanın görüşmeye.Temel ilkeleri göz ardı edersek bize sözleşme, terfi
ya da zam kazandırabilecek çok önemli bir bilgiyi dışarıda bırakma tehlikesiyle karşı karşıya oluruz. Her şey bir
yana, düzenli olarak geçmiş başarılarınızı gözden geçirmek iyi bir fikirdir. Bu, sadece özgüveniniz için iyi olmakla kalmaz, aynı zamanda diğer

insanların sizin güçlerinizi ve yeteneklerinizi bilmesi açısından da faydalı olabilir.Yeni bir doğum ya da çocuklarımdan birinin belli bir yaşa/aşamaya gelmesi gibi yeni ufuklar açan anlarda kendimi, hayatıma ve deneyimlerime bakarken buluyorum.

Ne zaman bunu yapsam hayatımın nasıl da bir yap-boz gibi bir arada, yerli yerine oturduğuna gerçekten şaşırıyorum. Üstesinden geldiğim bazı zor zamanları ve güçlüklere rağmen zaferlerimi hatırladığımda, bir tür başarmışlık hissine kapılıyorum. Çünkü zamanında negatif olduğunu düşündüğüm o olayların aslında çok pozitif olduğunu çünkü beni başka bir yöne, doğru yöne yönlendirdiklerini görebiliyorum. Bu olaylar hayatımızdaki kılavuzlar gibidir. Özgeçmişinizi, becerilerinizi ve yeteneklerinizi resmetmek için kullanabileceğiniz yol haritaları gibi görün onları.

Özgeçmişinizi Güncel Tutun

Bir görüşmeye gidip, sınav sonuçlarınızı açıp okumanızı önermiyorum. Bu daha çok kendi kafanızda güncel olmakla ilgilidir ve özgeçmişinizi yakın zamanda gözden geçirmek, tutarlı örnekler verebilmek ve vurgulamak istediğiniz noktaları hikâyelerle resmetmek açısından önemlidir. Herbiri beyninizde canlı duracaktır.

Vaka Çalışması: Jenny

Kendisini, diğer katılımcıları kadınlardan nefret eden yönetim kurulu toplantılarında bulan muhasebeci Jenny’ye eğitim verdiğimi hatırlıyorum. Her ay denetleme raporlarını okumaktan korkuyordu ve ayrıca kendi malzemesinden de sıkıldığını itiraf etti. Kesin verileri aydınlatmak için yollar düşünmesini ve bunları ilginç bir bağlama koymasını önerdim. Malzemeyi sunabileceği değişik yolları tartıştık. Dönüp geçmişteki başarılarına baktığımızda, daha kendinden emin ve heyecanlıydı. Daha sonra bana, özgeçmişini gözden geçirmenin uzun kariyerinde yaptığı en faydalı alıştırma olduğunu söyledi. Hayatınızda ne yaptığınıza göz attığınızda ki en başa dönmek faydalıdır, yaptığınız bütün bu müfredat dışı faaliyetlerin görüşmeniz için malzeme sağlayacağını göreceksiniz; örneğin belki gönüllüydünüz ya da olağandışı yerlere seyahat ettiniz ya da bir ödül aldınız ve ekstrem sporlara katıldınız. Bu deneyimler işyerinde size hizmet edecek kendinizle ilgili yönleri ve özellikleri ele verir. Bunların hepsi sizin BSN’nizdir. Benzersiz satış noktanız.

Üniversite Ve Kolej Görüşmeleri

Genç insanlara görüşme becerileri konusunda yardım etmek gerekir çünkü size bu istenen üniversite ya da kolej statüsünü kazandıracak şey, sadece akademik başarılarınız değil üniversite hayatına birey olarak ne katkı sağlayacağınızda. Başkalarıyla nasıl ilişki kurduğunuz, girişim ve liderlik becerileriniz kadar, sosyal ve duygusal zekânız da görüşmecilerin dikkate alacağı faktörlerdir. Rekabet çok yoğundur ve görüşmeciler, fazladan bir özelliği olan bireyler arayacaklardır. Kalabalıkta sivrilmenizi sağlayacak şeyin ne olduğunu

kendinize sorun. İstedikleri neye sahipsiniz acaba?

Herhangi bir üniversite ya da kolej, profillerini yükseltmeye yardımcı olacak öğrencileri kabul etmeye isteklidir.
Hatırlanacak en önemli şey görüşmecilerin, sizin ortaya çıkaracağınız özelliklerin ve başarıların bazılarından etkilenebilecekleridir; bu nedenle dönüp özgeçmişinizi gözden geçirin.

Potansiyelinizin Farkında Değil Misiniz?

Koçluk seanslarımda sık sık, kendisi farkında değilken o kişinin potansiyelini görürüm. Eğitim, insanların pozitif yönler geliştirmesine yardımcı olabilecek geribildirimler sağlar. İnsan olarak kendi kendimize tamamen yetemeyiz ve bu nedenle çevremizdeki kişilerin iltifatlarına ve geribildirimlerine gereksinim duyarız. Bu da insan olmanın zevklerinden olan birbirine bağlılığı getirir.

VakaÇalışmasi: Jackie

Sunucu Jackie, yıllar süren deneyimine rağmen bir
güven krizi yaşıyordu. İlk eğitim seansımda kariyeri ve geleceği hakkında olumlu düşünmesi için birçok neden sundum ona ve kendisine nasıl yardım edebileceğine göz attık. Kısa süre sonra bana, birlikte çalıştıktan sonra
hayatındaki her şeyin ne kadar iyileştiğini söyledi. Sonra

da ona verdiğim tavsiyeyi tekrar etti. Ona bütün bu faydalı şeyleri ben mi söylemiştim! Geribildirimi vermek
kadar duymaya da ihtiyacım olduğunu ilk o gün fark ettim...

Bir Görüşme Neden Değerlidir

Kişiliğinizi sadece kâğıt üzerinde pazarlamak zordur, ama bugün ileri eğitim kuruluşları, duygusal zekâya çok fazla vurgu yapıyor; bir başka deyişle, diploma almaya ne kadar motive olduğunuzu, başkalarıyla nasıl etkileşim kurduğunuzu ve çevreyle uyum becerilerinizin nasıl olduğunu bilmek istiyorlar. Sizin bu özellikleriniz en iyi şekilde bir görüşmede yansıtılır, bu nedenle kişisel özelliklerinizden faydalanmak için kendinizi hazırlamalısınız.

Hazırlıklı Olun

Görüşmeye önceden hazırlanarak kendinize olabilecek
en iyi şansı verin:
Görüşmeye nereye gideceğiniz ve ne zaman orada
olmanız gerektiği gibi temel konulardan haberdar
olun. Böylece oraya erken gitmek için bol zamanınız
olsun.
Ne giyeceğinizi düşünün. Tipik bir öğrenci gibi giyinerek gitmek bir statü elde etmek için doğru yol olmayabilir.

Görüşmecinin size sorması muhtemel soruları düşünün ve arkadaşlarınızla aileniz karşısında, cevaplarınız için alıştırma yapın. Cevaplarınızda dürüst olmayı da sakın unutmayın.
Güçlerinizden bahsedin ama zayıflıklarınızın farkında olun. Geliştirmeniz gereken yönler olduğunu itiraf edebilmek, görüşmecinizi etkileyecektir. Çünkü bu kişisel sorumluluk aldığınızı gösteren bir şeydir. Hakkınızda bilmeye ilgi duyacakları kilit noktalardan biri zamanınızı derslere nasıl uydurup,
uyumlandıracağınız diğeriyse (Malûm yeni bir süreç başlayacaktır ve sizin ritminiz, rutininiz değişecektir.) okulda ya da evde işinizi nasıl yapacağınızdır.
Emin olmadığınız herhangi bir şey hakkında onlara soru sorabilmeniz için gitmek istediğiniz üniversite ya da koleji araştırın.

Sıkı Çalışma Başarılı Olur

Pozisyonlar, bazen istedikleri notları almamış çalışkan ve istekli öğrencilere verilir ama görüşmenizde cevap veriş şeklinizle onlardan biri olduğunuzu kanıtlamanız gerekecektir:

Alıştırma: Bir Görüşme İçin Başarılarınızı Hatırlamak

Görüşmecinizin geçmiş başarılarınızı ve ilgi alanlarınızı bilmesinden korkmayın, bu nedenle görüşmeden önce bunları düşünün.
Hiç gönüllü bir iş yaptınız mı? Prince's Trust'a katıldınız mı? Bir otelde ya da dükkânda çalıştınız mı? Ya da halk ile ilgilendiniz mi? Bunlar insan olarak ne kadar çok yönlü olduğunuza dair kullanmaya değer örneklerdir.
Daha önce herhangi bir vakıf işinde sponsorluk yaptınız mı? Vakıf için sponsorluk çalışmalarında yer aldıysanız bu, kişisel yarar gözetmeksizin başkalarıyla
ilgilenebildiğinizi ve fiziksel anlamda dirençli olduğunuzu gösterir.
4.Amatör tiyatro gibi özel ilgi alanlarınız var mı? Bir
spor kulübüne üye misiniz? Düzenli olarak egzersiz yapıyor musunuz?
5.Bütün bu nitelikler ve deneyimlerin bir listesini yapın.

İş Görüşmeleri

Bir görüşmeye davet edildiğinizde bir seçim sürecini zaten geçmiş, diğer insanların arasından seçilmişsiniz demektir. Bu yüzden kuruluş, görüşmenin karar verici unsur
olmasıyla birlikte, sizi olası bir çalışan olarak görecektir.
Artık birçok şirket başvuranlara, onlarla çalışmaları için gerekli olan bir skor, bir puanlama sistemi uyguluyor. Bu
yüzden işi şansa bırakmayıp hazırlanabildiğiniz kadar hazırlanın.
BSN'nizi gözden geçirin. Bir görüşme, kendinizi pazarlamanız için bir şanstır ama bu özel kuruluşa ne sunacağınız konusunda seçici olun. Birçok beceriniz olabilir ama
istediğiniz iş için hangilerinin doğru olduğunu gözden geçirmeniz gerekir.
Şirketin rakiplerini ve sahiplerini ve de herhangi bir genel sanayi/piyasa bilgisini bildiğinizden emin olun. Kuruluşta aradığınız pozisyonda ne

yapabileceğinizi ve sizden ne bekleneceğini öğrenin. Görüşme günü sormak üzere cevabını bulamadığınız her şeyi yazın.

Gerçek

İstatistikler, görüşmeye giden insanların yüzde 85'inin, görüşme becerisi eksikliğinden dolayı ilk beş dakikada, olası çalışanlar olarak, kovulduklarını ortaya koymuştur.

Mükemmel Görüşmeyi Hedefleyin

İşte size, görüşmecinizi kendi tarafınıza çekmeye yardım edecek bazı ipuçları:
• Başvurduğunuz işi düşünün ve ona göre giyinin. Görüşmecinin dikkatini negatif bir şekilde dağıtacak hiçbir şey giymeyin. Temiz ve düzenli görünmeyi
unutmayın ve göze batmayacak şekilde giyinin; örneğin, saçma desenleri olan kravatlardan kaçının.
Çoğu iş görüşmesi için, bir takım elbise, gömlek ve
kravat giyerek kendinizi emniyete alın ve göğüs dekoltesi ya da ağır mücevherden kaçının çünkü görüşmecinizin giydiğiniz ya da giymediğiniz şeye değil, size odaklanmasını istiyorsunuz.

Geç kalmayın. Bir iş görüşmesine geç kalmak affedilemez, bu yüzden bir hayli zaman bırakın. Randevudan önce sakinleşmek ve odaklanmak için

zaman bırakmak her zaman daha iyidir.Pozitif vücut dili kullanın: Bunun anlamı şudur; iyi
göz teması, bir gülümseme ve kendinden emin bir tokalaşma.Tamamen hazır olun ve özgeçmişinizin fazladan bir kopyasını getirin. Görüşmeciye soracak sorularınız olsun diye zihinsel dosya klasörünüzü düzenleyin. Bu kendinizden emin olduğunuzun göstergesidir.
Görüşme boyunca odaklanmış olun. Sizinle görüşen bir grup insan varsa hepsiyle iyi göz teması kurduğunuzdan emin olun. Sorularını dikkatle dinleyin ve açık ve kendinden emin olmak için, cevap vermeden önce derin bir nefes alın. Gerçekçi olun ve uygun yerlerde örnekler vererek cevaplarınızın konuyla ilgili olmasını sağlayın. Güçleriniz ve zayıflıklarınız konusunda dürüst olun.
Kendinizi pazarlayın. Kendinizi pazarlamak için ısrarcı olmanıza gerek yok ama görüşmecinin şirketlerinin bir çalışanı olacağınızı hissetmesini istiyorsunuz.
Bir sonraki aşamayı sorgulayın. Daha sonra ne olacağını sorun ama onlar bahsedene kadar ücret ve primlerden bahsetmeyin.
Gitmeden önce görüşmecinizin elini sıkın ve bir gülümsemeyle onlara teşekkür edin.

Terfi Görüşmeleri

Çalıştığınız şirkette terfi için başvuruda bulunuyorsanız başarınızı garantilemek için bölümde arkadaşlarınız
olmasına ya da iyi bir geçmiş performansınız olmasına güvenmeyin. İş görüşmelerinde, bahsedildiği gibi bugün birçok kuruluş puanlama sistemini kullanıyor ve görüşmede nasıl performans sergilediğinizi görmek isteyeceklerdir.
Bütünüyle hazırlandığınızdan ve görüşmecinizin, geçmişte şirket için yaptığınız harika şeylerin hepsini bileceği

ya da hatırlayacağı varsayımından vazgeçin! Ne kadar iyi
olduğunuzu ve eşsiz satış noktanızı bildirmek sizin so-
rumluluğunuzdur. Özgeçmişinize ve iş kayıtlarınıza bakın
ve hak ettiğinizi kanıtlamak için örnekler, istatistikler ve belgeler bulun.

İşsizlik Sonrası- Yeniden Başlama

İşsizlik sadece bir işi kaybetmek değildir; bir tür büyük kayıptır. Orada kalmayı plânlarken iş yerinden, iş arkadaşlarınızdan ve arkadaşlarınızdan ayrılıyorsunuz. Bu, kişisel reddedilme, üzgünlük, kızgınlık ve hatta umutsuzluk duygularına yol açabilir. Oysa büyük kayıplardan geçmek,
değişim için önemli vesilelerdir. Kendinize biraz iyileşme zamanı verin ama yapmaya karar verdiğiniz şey sizin kararınız olmalıdır. Ne yapmak istediğinizi derinlemesine düşünün, buna zaman ayırın. İşyerine dönmeden önce ailenizle bir tatile çıkın ve meselâ bir ay çalışmamayı seçin.
Var olan bir sonraki işe aceleyle girişmek en iyisi olmayabilir çünkü. Ama parasal kaygılar bir sonraki hareketinizi
belirlemede mutlaka bir rol oynayacaktır.Üzülmezseniz ya da kayıp duygunuzu eksiksiz olarak
yaşamazsanız olayı kapatmazsınız ve sonunda yolunuza
devam etmenin zor olduğunu fark edersiniz. Sizin ve ailenizin yapmak zorunda olacağı değişiklikleri kabullenmek
için kendinize biraz zaman verin. Benim gibi siz de en kötü ve zor zamanların en pozitif değişiklikleri getireceğini görebilirsiniz. Sürecin kendi hızında ilerlemesine izin verin, sabırlı ve kararlı olun. İmkân dâhilindeyse becerileriniz,ve bir sonraki adımlarınızı düşünmek için en azından birkaç gün izin alın.

Kişisel Almak

İşten çıkarılan insanların yaşadığı tepkilerden biri özgüvenlerine vurulan darbedir. Şirketinizdeki durum tamamen kontrolünüzün ötesinde olsa bile, işten çıkarılma
yine de son derece kişisel gelebilir. Bu gibi durumlarda, dışarıdan destek ve yardım istemek önemlidir. Yakınınızdaki
danışma hizmetlerini araştırın ya da kendinize, size geleceğinizi plânlamada yardımcı olacak bir iş eğitmeni, danışman bulun.

Hedefler Belirleyin

Hazır hissettiğinizde, bir sonraki hareketi plânlamanın
zamanıdır. Değişim korkutucu olabilir ama aynı zamanda özgürleştiricidir de. İşten çıkarılmışsanız önünüzde temiz
bir sayfa vardır; bu nedenle, sadece ne yapmanız *gerektiğini* değil gelecekte ne yapmak istediğinizi de gözden geçirin! İşleri akışına bıraktığınızda başarılı olma ihtimaliniz daha fazladır. Belki de hayallerinize doğru ilerleyebildiği-nizi göreceksiniz. İlk önce oturun ve hem ne yapmak istediğinize hem de
kesinlikle ne yapmak istemediğinize karar verin. Bir önceki
işinizin nefret ettiğiniz yönleri mi vardı; benzer bir pozisyon için başvurmak yararsızdır. Bunun yerine, becerilerinize uygun işleri görmek için çevrenize bakın. Zevk
alacağınız bir şeyi elde etmeye çalışmanın önemini unutmayın. Ne kadar mutlu, memnunsak işyerinde o kadar verimli olacağızdır. Ayrıca tamamen farklı bir şeyi hedef alıp
almayacağınızı düşünün. Arayışınız sırasında, daha önce

hiç düşünmediğiniz, yeni ve heyecan verici bir mesleği bile keşfedebilirsiniz.

Hayatın Fırsatlarını Kucaklayın

Uzun vadede istediğiniz şeye dair açık bir görüş benimseyin ama yolda çıkan fırsatlara da açık olun. Örneğin yıllar önce, bir televizyonun haber odasında suç muhabiri olarak çalışırken, kendimi birden bire çeşitli koçluk ve kolaylaştırma kursları almak üzere imza atarken buldum.
Kursların beni ayarttığını sanıyordum; nereden bileceğim ki o kurslar bana işimin bütünleyici parçası olarak hizmet edecekler. Aşağı yukarı bir on yıl sonra eğitmen/koç oldum ve arada öğrendiğim bütün becerileri iyi bir şekilde kullanabildim.

Vaka Çalışması: Caroline

Caroline iç tasarımcı olarak eğitim aldı ve Londra'da başarılı bir işi vardı. İki çocuğu doğduktan ve eşi işini kaybettikten sonra, çocuk bakıcısı oldu çünkü o sırada hayatına uygun olan buydu. Fakat sonunda kendi kariyerine döndü. Ama evliliği bozulduğunda, bu şekilde devam edemeyeceğini gördü. Bu nedenle de işten ayrıldı ve pansiyoner aldı.
52 yaşındaki Caroline, mevcut durumuna en uygun iş olduğu için kendisini DIY mağazasında kasada çalışırken buldu. Bu hem bir kültür şokuydu hem de pozisyon için

fazla eğitimli olduğunu düşünen patronunun pasif-agresif davranışlarının alıcı ucunda olduğunu fark etti. Patronu ondan sosyal bir gece düzenlemesini istedi, büyük ihtimalle başarısız olmasını bekliyordu. Fakat Caroline o kadar başarılı bir gece düzenledi ki patronu ona saygı duymaya başladı ve ona bir daha asla zorbalık yapmadı. Caroline için bütün bu deneyimler öz-saygısını ve güvenini geliştirmesine yardımcı oldu ve şimdi başarılı bir sanat galerisi sahibidir. Şimdiki bütün zaferlerini geçmişte yaşadığı çeşitli deneyimlere bağlıyor.

GÖRÜŞME BECERİLERİ Hayallerinizden vazgeçmeniz gerekmez ama zorlu

yolu

takip etmek ve yolda daha iyi bir portföy oluşturmanıza yardımcı olacak fırsatları yakalamak zorundasınız. Bugün çok becerililik, iş yerinde iyi bir denge kurmanın anahtarıdır. Artık bir ömürlük iş yok, bu yüzden ne kadar fazla beceriniz varsa ve ne kadar uyumlu iseniz başarılı olmanız ve kendiniz için istikrar sağlamanız o kadar mümkündür.

İşleri Akışına Bırakın

İş başvurusu yaparken, hiçbir sonuca varmayan görüşmeler canınızı sıkmasın; hiçbir görüşme ya da başvuru boşuna değildir: Her deneyimden bir şey öğreneceksiniz!

İşsizliğiniz konusunda kendinize ve başkalarına karşı dürüst olun ama bunun kendinizi eksik biri gibi hissettirmesine izin vermeyin. Son zamanlardaki ekonomik değişikliklerden dolayı daha fazla insan işsiz kalmaktadır ve bu kesinlikle utanılacak bir şey değildir. En başından, bu konuda açık ve konuşkan olmak ama ilerleyebildiğinizi hissetmek, iyi bir fikirdir.

Sizin BSN' niz

Her birimizin, kalabalıktan sıyrılmasını sağlayacak en azından bir tane benzersiz satış noktası varsa da birlikte çalıştığım birçok insan kendi yeteneklerini tanımayı başaramıyor. Başkalarında gördüğümüz şeyin aslında kendi yeteneklerimizin bir yansıması olduğunu bilmeden, başka insanlara hayranlık duyarız. Sorun, kolay bulduğumuz şeylerin göz ardı ettiğimiz şeyler olmasıdır. Çünkü yapamadığımız şeylere odaklanma eğilimindeyizdir. Geçmişte insanlar, zor buldukları şeyleri iyi yapmaya teşvik edilirlerdi ama elbette kendi kabiliyetlerinizi ve niteliklerinizi mükemmelleştirmek daha iyidir. İçsel yetenek ve becerilerle doğduğumuza inanıyorum ben. Ve bize ilham veren şeyleri yapmak önemlidir. Bunlar geniş bir yelpazeyi kapsarlar. Sizi yönlendiren şeyleri bulun. Birçok başarılı insan, onları motive eden şeyin sadece para değil yeni bir girişim riski ve heyecanı olduğunu söyler. Son zamanlarda, koçluk kuruluşu kuran bir kadınla çalıştım ve her şey yerli yerine oturduğunda, yeni bir projeye başlamaya hazır olduğunu söyledi. Ona göre iş tamamlanmıştı.

Yaşın Sizi Engellemesine İzin Vermeyin

Yaşlanmakta olan bir nüfusun işyerindeki sorunlarından biri yaşlılıktır. Ama iş ararken daha yaşlı ve bilgili olmanın getirdiği faydaları hatırlamak ve bunları bir iş görüşmesinde iletmek önemlidir. Yılların deneyimiyle danışmanlık becerilerini iş yerine getirebilirsiniz ve bu sadece işte değil hayatta da işe yarayan bir

deneyimdir. Çocuk yetiştirdiyseniz
ve yıllarca farklı sanayilerde çalıştıysanız bu sizin uyumlu olduğunuzu gösterir. Yaşlı olmak, kendinizin farkında olduğunuz, anlayışlı, hoşgörülü ve deneyimli olduğunuz anlamına gelir. Herhangi bir görüşme için hazırlanmanın
anahtarı kendiniz olmaktır ve sonra, doğal yeteneklerinizin
bu işi almanıza nasıl yardımcı olduğunu görün.

Hepsini Bir Araya Getirmek

İşsizliğin ardından yeni bir iş ya da yeni bir yön arıyorsanız bu kontrol listesini size yardımcı olması için kullanın:
Becerilerinizi belirleyin ve özgeçmişinizi güncelleyin.
BSN'nizin ne olduğunu bulun.
Güçleriniz ve zayıflıklarınız neler? Ekstra eğitime ihtiyacınız var mı?
Uzmanlardan tavsiye isteyin; bunun için varlar!
Seçeneklerinizi araştırın ve bir görüşmeye gidiyor-
sanız şirketi bildiğinizden emin olun ve bunlardan faydalanabileceğiniz alanları belirleyin.
• İlk görüşmede başarılı olmasanız bile, denemekten vazgeçmeyin. Hepsi iyi deneyimler ve azmederseniz
sonunda oraya ulaşacaksınız.

Medya Görüşmeleri

Bu bölümde, medyayla görüşmenin üstesinden nasıl gelineceğini eklemenin faydalı olacağını düşündüm. Çünkü medya kuruluşları, artık haber toplama süreçlerinde halkın kendilerine yardım etmesine her zamankinden daha fazla güveniyorlar.

Medyanın ilgilenebileceği ilginç bir hikâyeniz mi var? Bu bir yaşam deneyimi ya da yazdığınız bir kitap olabilir ya da katıldığınız bir vakıf işi. İlk adımınız, seyirci kitlenize karar vermek olacaktır. En uygun aracın hangisi olduğunu sonra düşünmeniz gerekir. Hikâyenizin bir dergi

ya da gazetede çıkmasını istiyorsanız görüşmeye gitmeniz

gerekir. Diğer seçenek, hele de hâlihazırda biraz medya

deneyiminiz varsa yayına hazır hikâyenizi üretmek olacaktır. Bir televizyon istasyonuna sunabileceğiniz ilginç bir görüntünüz varsa bu hikâyenizi kullanmaları için ek bir çekicilik olacaktır. Belki de size göre çok heyecanlan-

dırıcı bir hikâyeniz var ve size “özel” olacaktır. İlk önce,

hangi medya kuruluşunu hedef alacağınıza karar vermeniz gerek. Hangi yola karar verirseniz verin, bunun, örneğin yazdığınız kitap hakkında konuşuyorsanız ya da topluluğunuz için para toplama etkinliği duyuruyorsanız faydalı olacak bedava bir reklam fırsatı olduğunu unutmayın.

Medya Fırsatları

Ulusal haberlerde bir hikâye duyuyorsanız ve bir birey ya da şirket olarak tepki verebileceğinizi hissediyorsanız o zaman yerel gazete/radyo/televizyon istasyonunuzla iletişim kurun. Gazeteciler ve yayıncılar kendilerine hikâyeler verildiğinde her zaman mutlu olurlar çünkü bu sayfalarını ve yayınlarını doldurmaya yardımcı olur.

Yorum Yapmaya Davet Edildiğinizde

Bir gazeteci sizinle iletişim kurabilir çünkü belli bir hikâye hakkında sizinle görüşmek isterler. Rolünüz, haber değeri taşıyan bir konu için bir grup insanın ya da bir şirketin temsilcisi olmak olabilir. Dikkat edilmesi gereken birkaç şey var. Herhangi bir soruya cevap vermeden önce
bilgi toplayın. Gazeteciye şunları sorun:
Hangi şirket için çalışıyorlar?
Son tarihleri nedir?
Onlara nasıl yardım edebilirsiniz?
Başka kim ile konuştular ve hangi bilgilere ulaştılar?
Zaman, mekân ve görüşmenin yapılacağı yeri belirleyin.

İçerik

Mesajınızı önceden hazırladığınızdan emin olun, böylece zamanı geldiğinde, görüşme için her şey parmaklarınızın ucunda olur. En önemli noktalar önce, ayrıntılar da sonra onu takip edecek şekilde düzenlenmiş bir piramit
olarak düşünün içeriği! Ve başlıklar kullanarak, düşüncelerinizi düzenleyin: Kim? Ne? Nerede? Ne zaman? Neden? Nasıl? Dinleyicinin kolayca anlaması için mesajınızı basit tutun.

Basılmış Görüşmeler

Görüşme yaptığınız gazete ya da dergiyi araştırın.
Mesajınızı plânlayın.
Yayınlananın onların istediği hikâye değil *sizin* hikâyeniz olduğundan emin olun.
.Muhabirin size yönelttiği soruların hiçbirine evet ya da hayır cevabı vermeyin yoksa tek heceli cevabınız sizin alıntınız olabilir.
Hiçbir şeyin "yayınlanmamak kaydıyla" olduğunu söylemeyin çünkü baskıya düşebilir.
Söylediğiniz şeyin dengeli ve adil olduğundan emin olun. Mahkemede sonlanacak hiçbir şey söylemeyin. Bir fikriniz varsa buna "Ben" ya da "Deneyimlerime göre" ya da "Bence" ile başlayın.
Söylediğiniz her şeyi not edin, sadece geri dönüş olursa diye! Sonuçta mutlu olmadığınız bir şey söylerseniz yayına gitmeden önce muhabire söyleyin.
Gazeteciler yayınlanmadan önce yazdıkları şeyi görmenize izin vermeyeceklerdir ama aslında gerçek olmayan hiçbir şeyi kasten yazmayacaklardır çünkü bu onları iyi göstermez.
.Ne kadar yardımcı, bilgili ve arkadaş canlısı olursanız sizinle görüşen gazeteci için "iyi bir kontak kişi" olma ihtimaliniz o kadar fazladır.

Radyo Görüşmeleri

Radyoda sizinle röportaj yapılıyorsa tamamen hazır ve rahat olabilmeniz için önceden yapacağınız birçok şey var. Öncelikle, röportajın canlı mı önceden kayıtlı mı yoksa telefonda mı olduğunu bulun. Bir mekânda mı yoksa stüdyoda mı?
Sizinle röportaj yapan kişinin kim olacağını bilmeden hiçbir "canlı" röportaja atılmayın. Radyo istasyonu sizinle

bağlantıya geçtiyse hangi soruları soracaklarını ve işin tam olarak ne hakkında olacağını önceden araştırın. Görüşmeyi
kısa ve öz tutmalısınız çünkü belli bir alanda uzman ola-
bilseniz bile, dinleyiciler A'dan Z'ye sizin uzmanlık konunuzu değil, sadece bir ya da iki belli noktayı duymak isteyecektir. Önceden yapabildiğiniz kadar araştırma yapın ve iyi hazırlanın.

Acil Röportaj

Gazetecilerin her zaman bir son tarihleri olsa da anlık bir röportaja itildiğinizi hissetmeyin. Size ne sorulacağını araştırmak profesyonelcedir ve kabul edilebilir bir şeydir.

Sonra onları on dakika içinde arayabilirsiniz. Bu; kim, ne,nerede, ne zaman, neden ve nasıl listesine göz atabileceğiniz anlamına gelir ve iyi hazırlanmış kısa konuşmanız olduğunu garanti eder. En başından itibaren mesajın kontrolünün sizde olduğundan emin olun.

O Zor Sorular

Size gelebilecek saldırgan ve istenmeyen soruları önceden düşünebilmek son derece önemlidir. Örneğin kaçınmayı tercih edeceğiniz bir sorunun size sorulabileceğini biliyorsanız sadece bunun olmayacağını ummanın bir faydası yoktur; bir kaçış cümlesi hazırlamanız gerekir. Savunmacı ya da kaba olmak asla iyi bir fikir değildir. Bu sadece sizin için kötü bir görüntü yaratacak ve hatta suçlu

olmadığınız hâlde suçlu görünmenize neden olacaktır.

Medya eğitim seanslarımda birçok insan, söylemek istediğinden ziyade istemediğinden endişe duyuyordu. Negatif düşünerek enerjinizi harcamayın ama bu canlı yayını kendinizi tanıtmak için muhteşem bir fırsat olarak kullanın. Örneğin kuruluşunuzla ilgili geçmişte kötü bir reklam olmuşsa bunu inkâr etmeyin ya da savunmaya geçmeyin. Soruyu kabul etmek ve bunu kendi yararınıza kullanmak

anahtardır. Bu nedenle örneğin şunu diyebilirsiniz: “Evet,

bu şirket için zor bir zamandı ama çok değerli dersler çıkardık ve bence bugün bu yüzden bu başarı hikâyesiyle burada oturuyorum...”

Cevap veremeyeceğiniz sorular sorulduğunda onları

kandırmaya çalışmayın. Dürüst olun ve bunun sizin uzmanlık alanınız olmadığını söyleyin. Ama bunun yerine neye yorum yapabileceğinizi söyleyin. Soruyu alın ve emin olduğunuz bir şey hakkında konuşmaya devam edin.

Konunun Özünü Unutmayın

Geçmişte yazdığım kitaplar için birkaç reklam görüşmesine katıldım. Bütün malzememi araştırmıştım ve yayıncının ne söylememi istediğini biliyordum. Bu nedenle
birçok ilginç kesin veriyi hazır tutuyordum. Fakat o ilk zamanlarda kişisel hayatıma yeterince kafa yormadığım için kendimle ilgili sorularla boğuştum. Bu yüzden, hiçbir görüşmede asla temel prensipleri göz ardı etmeyin. Faydalı bütün kaynak malzemeleri bir araya getirmek için geçmişle ilgili her şey ile özgeçmişinizi gözden geçirin.

Görüşmeciyle Uyuşmak

Herhangi bir görüşmenin başarısı, görüşmeci ile kurduğunuz ilişkide yatacaktır. Televizyon yerine radyoda konuşuyor olsanız bile, vücut diliniz ve göz teması son derece önemlidir. Savunmacı görünürseniz ya da sözlü-sözsüz iletişiminizde agresif iseniz en iyi görüşmeyi yapmış olmazsınız.

Görüşme Sırasında

Tam olarak hazırlandığınıza göre, görüşmeye hazır olun. İşte size yardımcı olacak birkaç nokta:
• Dilinizi basit tutun, soruları dinleyin ve cevap vermeden önce, düşüncelerinizi toparlama ve düzeltme
amacıyla biraz ara verin. Bu, mesajınızı yönetmenize yardımcı olur.

Önemli bir noktayı eklemeyi unutacağınızı düşünüyorsanız görüşmeye yanınızda madde işaretli küçük kartlar götürün. Tomar tomar kâğıt almayın, bunlar sizi yanıltabilir ve daha da kötüsü korkunç bir hışırtı
sesi çıkaracaklardır.
Düzgün nefes alın, yavaş konuşun ve söylediğiniz şeye bağlı kalın. Acele ederseniz mesajınızdan koparsınız, sonra soruları uygun şekilde dinlemediğinizi fark edersiniz ya da zihninizde kendinizi eleştirirken yakalanırsınız, bu da sizin dikkatinizi söylediğiniz şeyden başka yöne çeker.
Hikâyenizi herkesten daha iyi biliyorsunuz, bu nedenle bilgi eksikliğinden endişe duymayın.

Televizyon Görüşmeleri

Birçok insan görüşme yapmaktan korkar çünkü o esnada kendileri olamamaktan korkarlar. Haklıdırlar. Çünkü en iyi görüşmeler, bilgili ve *doğal* insanlarla yapılanlardır. Radyo görüşmesinden farksız bir şekilde; söylemek istediğiniz şeyi
bilin, sorulmasını istemediğiniz sorulara, kendinizi ve işinizi tanıtmak için bir fırsat olduklarını düşünerek hazır olun. Görüşme ipuçları için yukarıdaki listeye bakınız.

Stüdyo

Bir stüdyoda görüşme yapıyorsanız ortam tanıdık olmasa bile, o bir kişi ile (görüşmeci) konuştuğunuzu unutmayın ve çevrenizde olup biten hiçbir şey ile dikkatinizi dağıtmayın. Bu sizin parlamak için şansınız ve kimsenin ya da hiçbir şeyin buna engel olmasına izin vermeyin.

Kıyafet

Ne giyeceğinizi dikkatlice düşünün. Ortam ve görüşme nedeni belli ölçüde neyin uygun olduğunu bildirecektir ama kamerada neyin iyi gittiği, neyin gitmediği hakkında bazı temel ilkeler vardır.

•Görüşme ortamını kontrol edin. Eğer televizyon stüdyosunun özel renkleri varsa kıyafetinizin nasıl gideceğini düşünmeye değer.

Ortama gitmeyecek belli bir renk olup olmadığını kontrol et.

Tamamen siyah ya da tamamen beyaz giymekten kaçının. Beyaz parlayabilir ve siyah kara bir delikte kayboluyormuşsunuz gibi görünmenize neden olabilir.

Noktalar ya da ince çizgiler gibi göz kamaştıracak desenler giymeyin.

Logonuzun reklamını yapmayın ya da herhangi bir şekilde reklam yaygarası yapmayın.

Bir şey uygun olmazsa kıyafet değiştirin. Bir başkasının gömleği ya da ceketini giymeniz söylendiğinde,bir güven krizi yaşamak istemezsiniz.

Görüşmeye Hazırlanmak

Stüdyodan önce, konukseverlik odası olan ***kulise*** alınabilirsiniz. Kelimenin her anlamında, kişisel görüntünüzün
sorumluluğunu almak zorunda olduğunuzu unutmayın; örneğin makyaj bölümüne alınmadıysanız makyaj, saç ve
kıyafetinizi kontrol ettiğinizden emin olun. Deneyimlerime
göre sunucular ve kamera ekibi, bir şey korkunç derecede uygunsuz görünüyorsa bunu size söylemede mükemmel değillerdir. Genellikle metinleri ya da teknik işleri için endişelenmekle meşguldürler.
Kuliste sinirlerinizi yatıştıracak başka misafirler de olabilir. Stüdyoya alındığınızda, (ister ***canlı gibi*** durumu olsun [kayıt edilen ama düzeltilmeyen bu nedenle canlı görüşme gibi görünen] ister ***canlı*** bir görüşme olsun) sadece söylediğiniz şeye odaklanmanız ve konsantre olmanız gerekir.
Açıkça ve düşünerek cevap verin ve kendiniz olun.
Röportajı yapanı ve sizinle programda olabilecek diğer insanları dinleyin. Söyledikleri bir şeye tepki göstermek isteyebilirsiniz, bu nedenle tetikte olun.
Sunucu ya da diğer misafirlerden fazla konuşmayın.
Mutlu olmadığınız herhangi bir şeyi düzeltmek için
yeterli güvene sahip olun.
Güçlü duygular beslediğiniz bir şeyi vurgulayın.
Dilinize ve vücut dilinize dikkat edin.
Güveninizi sarsabileceği için görüşmeyi tekrar çekmelerinden kaçının.

Uzak Stüdyo

Uzak bir stüdyo, genellikle bir koltuk ve kamera (ya da bir radyo stüdyosu ise mikrofon) ve sadece sizin olduğunuz çok küçük bir stüdyodur. Görüşmeci başka bir yerde olacaktır. Bu doğal değilmiş gibi gelse de tamamen söylemek istediğiniz şeye odaklandığınızdan emin olun. Soruları dikkatle dinleyin ve cevap vermek için kendinize bolca zaman verin.

Surat Asmak

İster televizyon stüdyosunda diğer misafirlerle olun isterseniz de uzak bir stüdyoda, kameranın her an sizi çekebileceğinden emin olun, bu yüzden izleyicilerin görmemesini tercih edeceğiniz bir şey yapmak istemezsiniz. Yüz ifadenize dikkat edin: Görüşme konusunda deneyimi olmayan insanların çoğu, korkmuş ya da suratsız görünürken yakalanır çünkü kameranın onları çektiğini fark etmezler.

Son derece ciddi, doğal bir görüşmeye katılmıyorsanız görüşmeci adınızı söylediğinde gülümseyin. Yayın arenasına adım attığınız dakikadan ayrıldığınız ana kadar gösteride olduğunuzu aklınızda tutun.

Telefon Görüşmesi

Bu, insanları uygunsuz bir biçimde yakalayan görüşme türüdür. Telefonun diğer ucunda biriyle konuşmak daha az sınırlayıcı gibi görünebilir, bu nedenle biraz daha rahat hissedebilirsiniz ama bunun sonucunda söylediğiniz şeyi daha az kontrol edersiniz. Diğer yandan telefon görüşmesi, görmediğiniz bir kişiyle konuştuğunuz için daha az sinir bozucu gelebilir. Zihninizin yaptığınız şeyden sapmasına izin verirseniz her iki tepki de mesajınızı etkileyecektir. Söylemek istediğiniz noktaların farkında olun ve daha da dikkatli davranın; baştan sona odaklanmış kalın.

Medya Görüşmeleri İçin Kilit Noktalar

Tepkisel olduğu kadar ileriye etkili de olun.
Görüşmenin önceden kaydedilmiş mi yoksa canlı mı olduğunu kontrol edin.
Yeri araştırın (Ne giyeceğinizi gözden geçirin).
Hedef kitlenizi belirleyin.
Kısa konuşmalarınız da dâhil olmak üzere mesajınızı plânlayın.

Görüşmenin Kendisi

Rahat ve sakin olun; uygunsa gülümseyin.
Daha yavaş konuşun.
Odaklanmış ve konuya bağlı kalın.

İzleyicinin dikkatini dağıtacağı için kalem gibi şeyleri tıkırdatmaktan kaçının.
Savunmacı olmayın, soruyu doğrulayın.
Jargon kullanmaktan kaçının.

İzleyici söylediğiniz şeyi hemen anlasın ve zihinsel olarak gezinmesin diye, mesajınızı basit tutun.
Faydalı köprü ifadeleri kullanın: “.. .vurgulamak istiyorum.”, “Vurguladığım kilit nokta...”
İzleyicinin dikkatini çekin ve mesajınızı yönetin.
Örnekler ve anekdotlar verin. Mesajınızı bir örnekle desteklemek her zaman daha iyidir.
Bir hata yaparsanız geri dönün ve onu düzeltin ya da açıklayın. Canlı yayında bir şeyi düzeltmek uygundur ama “Korkunç bir hata yaptım...” demek yerine “Şu noktaya tekrar değineyim...” ya da “Açıklamak gerekirse.” gibi bir şey söyleyin.
Soruyu aldığınızı onaylayarak istenmeyen soruları başka yöne çevirin ama sonra dâhil etmek istediğiniz bir şey söyleyin.
Bu kişisel tanıtımınız için bir fırsat olduğu için tadını çıkarın ve mesajınızı aktardığınızdan emin olun.

Saldırgan Görüşmelerin Üstesinden Gelmek

Elbet çok kolay olmayacaktır, ama siz gene de saldırgan bir görüşmeyi kişisel almayın. Görüşmeci sadece yapması gereken şeyi yapıyor; sorulara cevap bulmak. Kendinizi ya da çalıştığınız şirketi temsil ediyorsanız ve eğer görüşme anlaşmazlığa neden olan bir konu hakkındaysa size bazı hileli sorular sorulması zorunludur.

Yıllarca görüşme teknikleri konusunda polis memurlarını eğittim, istisnasız hepsi kendilerine “zor” sorular sordukları için gazetecileri suçluyorlardı. Fakat inanıyorum ki
“saldırgan soruşturma” için hazırlanmış olsalardı hiç de zorda kalmazlardı. Önemli olan kaçış cümlelerinizi prova etmektir. İşte birkaç fikir:
“Ne yazık ki buna cevap verecek konumda değilim ama size söyleyebileceğim .”“Bu benim alanım değil, ama bu durumda önemli olduğunu düşündüğüm şey.”

Hatırlanacak Noktalar

Herhangi bir görüşmede sadece iletilebilir mesajı
verdiğinizden emin olun.
Ne kadar gergin hissederseniz hissedin, küfür etmeyin ya da daha sonra pişman olacağınız bir şey söylemeyin.
Halkın ilgisini çeken bir konuyu dâhil ediyorsanız
buna dikkat çekin.
Bir şeyi kabul etmiyorsanız ama bundan bahsetmek zorunda hissediyorsanız şu tarz ifadeler kullanabilirsiniz: “Bence bazı insanlar. düşünebilir ama.”
En negatif sorulara mümkün olan en pozitif cevapları verin, ama güvenilirliğin bir öncelik olduğu bu tip durumlarda asla yalan söylemeyin; sonunda ortaya çıkacaktır çünkü.
Mutlu olmadığınız bir şey söylerseniz derhal itiraf edin. İnsan olduğunuz için sizi affederler ama yalan söylediğiniz için affetmezler.
Tartışmalı bir durumda dikkatli olun ve canlı yayında, suçu kabul etmekten ziyade şöyle bir şey söyleyebilirsiniz: “Hemen şimdi...[aile/çalışanlar] için
yapabildiğimiz her şeyi yapıyoruz ama bunun tekrar olmaması için bir araştırma yürütüyoruz.”

Asla alelacele konuşmayın. Cevabı bilmediğinizi, ama bir cevap bulur bulmaz onlarla paylaşacağınızı söylemek en iyisidir.
Olası yanlış anlaşılmaları engellemek için açıklama yapın. Görüşmeyi yapan kişi sizi yanlış anladığında
savunmacı olmayın ama onları düzeltin. Şöyle bir ifade kullanabilirsiniz: "Evet, birçok insan böyle düşünüyor ama doğrusu şu..."

Herhangi Bir Durumu Yararınıza Kullanın

Bir keresinde, yazdığım bir kitap hakkında bir televizyon sunucusu ile canlı görüşme yapıyordum. Prodüktör
bana, sunucunun bir "pisipisi" olduğunu söyledi ama benim deneyimime göre daha çok dişi bir kaplandı. Bana saldırdı ve istediği cevabı alamadıkça soruyu tekrar tekrar sordu. Canlı yayında fayda sağlamak ve röportajı istediğim yöne çekmek için fantastik bir fırsat verildiğini bir an atlasam büyük bir hata yapabilirdim. Bu nedenle, ne
zaman ki saldırgan bir soru savruldu onu hemen ve kibarca kabul ettim. Daha sonra da söylemek istediğim şeyi söyledim. Böylece, kendimi sunucunun merhametine bırakmadan istediğim mesajı iletmiş oldum. Daha sonra aldığım
geribildirim, dikkat çekici ve ilginç olduğumdu; odaklanmış ve sakindim. Mesajımı da açıkça aktarmıştım ama sunucu için aynı şeyi söyleyemeyeceğim.

İyi Bir Sunucu Olmak

Bölümün konusu “bizimle röportaj yapılması” olmasına
rağmen, bazılarınız medyada çalışabilir ya da sunucu olmayı düşünüyor olabilir diye, bir alıştırma vereceğim size. İyi bir sunucunun nasıl olduğunu anlatmakla beraber diğer insanların nasıl çalıştıklarını anlamamıza da yarayabilir. Bu
yüzden, sağlık uzmanlarından öğretmenlere kadar geniş bir yelpazeye önermişimdir.
Bir kişinin konuşmasını dinlemenize ya da dinlemememenize neden olan şey nedir? Bunun cevabı, bunu dinleyici/izleyicinin bakış açışından yapılacak bir analizde
yatar. Bir dinleyici/izleyici olarak muhtemelen siz de bazı sunuculardan hoşlanıyor bazılarından nefret ediyorsunuzdur. Onlarda neyi sevip neden nefret ettiğinizi bulmak, iyi bir sunucu olmak isteyenin kendi stilini oluşturmasına yardımcı olacaktır. Ayrıca sizinle görüşme yapılmasını plânlıyorsanız buna da yardımcı olacaktır. İlk izlenim, televizyon izler/radyo dinlerken oluşur: Söylenen şeyi anlıyor muyum? Hikâye kafamda soru işaretleri bıraktı mı? Anlatıcı dinlememi sağlıyor mu? Dikkatim mi dağıldı yoksa?
Şimdi şu alıştırmayı deneyin.

Alıştırma: İyi Bir Sunucu Nasıl Olur?

Daha bilinçli bir şekilde haberleri dinlemeye ve izlemeye başlayın.
İlk izlenimleriniz nelerdir?
Sunucu size söylediği şeyle ilgileniyormuş gibi görünüyor ya da öyle duruyor mu?
Dinleyici/izleyiciyle bağ kuruyor mu?
Görüşmeci, görüşme yaptığı kişi ya da misafirlerinin söylediği şeyleri dinliyor ve sonra, kendisine verilen
bilgiye karşılık veriyor mu?

Bütün bunlara verdiğiniz yanıtlar, hedeflediğiniz ya da kaçındığınız şeyin ne olduğunu anlamanıza yarayacaktır.

Görüşmelerden En İyi Şekilde Yararlanmak

Bütün görüşmeler ya kendiniz olmakla ya da hedef kitlenizi güvenilir kişi olduğunuza, olası patronunuzu da iş için en uygun kişi olduğunuzu ikna ile ilgilidir. Beklediğiniz ya da istediğiniz soru sorulmamışsa bilginizi aktarmak yine sizin sorumluluğunuzdur. İyi bir görüşmeci bunu hemen anlayacak ve bu noktaları açmak için size doğru soruları soracaktır.
Görüşmeler katlanılması gereken bir şey değil kendinizi tanıtmak için muhteşem bir fırsattır. Öyleyse iyi yapmaya değerdir ve bunu ancak siz yapabilirsiniz.

Bir sonraki bölümde, medya ve ağ oluşturma yoluyla kendinizi tanıtma konusuna daha yakından bakacağız.
Kendimizi pazarlamamızı gerektirebilecek zamanlar olabilir. Ben size, zorluk ya da rahatsızlık hissetmeden nasıl profilinizi yükselteceğinizi, bundan en iyi yararı nasıl sağlayacağınızı göstereceğim.

7. BÖLÜM

PROFİLİNİZİ YÜKSELTMEK

Bu bölümün tamamı, medyayı kullanarak ve ağ oluşturma yoluyla profilinizi nasıl yükselteceğinizle ilgilidir ve bunlar, kendini ya da ürününü tanıtmak isteyen herkesin yararlanabileceği yollardır. Kitap yazmış, resim çizmiş, bir araştırma yürütmüş, ihtiyacı olan birisine yardım
için sponsor aramış, kendi işini tanıtmak istemiş olabilirsiniz. Bunlardan hangisini yapmış/yapıyor olursanız olun, fark etmez; kendinizi ve mesajınızı hedefe ulaştıracak bazı basit ve etkili adımlar vardır. Gerçekte birçoğumuz kendimizi pazarlama fikrinde ayak diretiriz, ama rahatça nasıl duyulur, nasıl görülebiliriz, bunu pek bilmeyiz. İşte bu bölümde, bütün bunları keşfedeceğiz birlikte.
Geniş görüşlü olmak ve açık hedeflere odaklı bir yön duygusu, başarı için son derece önemlidir:

“Nereye gitmek istediği ve kim olmak istediği konusundaki görüşü, insanın sahip olduğu en muhteşem varlığıdır.” (anonim)
Bunu nasıl başarabileceğimizi şimdi açıklayacağım.

Kimlerin Kendilerini Tanıtması Gerekir?

Özellikle iş yerinde olmak üzere, hepimizin beceri ve
yeteneklerini tanıtabilmesi gerekir ama yapmak çoğu zaman zor gelir çünkü bunun kibir-böbürle karıştırılması
ihtimali vardır. Ne var ki şirketimiz için önemli bir işi
almak ya da istediğimiz kariyere ulaşmak noktasında, bunun yapılması şarttır ve nasıl yapılacağını bilmenin sayısız yararı vardır.
Kendinizi tanıtmanız öncelikle kendinizi bilmek ve kendinize inanmakla ilgilidir. Çünkü gerçekte kendinize güvenmiyor da bir başkasını o

konusunda ikna etmeye
çalışıyorsanız bilin ki çabalarınız boşa olacaktır. Yine de birçok insan piyasaya çıkıp mallarını satmak istemeyebilir, bu anlaşılır bir şeydir. Hele de kendinizi pazarlıyorsanız bu daha da zordur.

Herkes Becerilerini Gözden Geçirmekten Fayda Sağlayabilir

Avukatlar pazarlamayı kendi meslekleri için bir gereklilik olarak görmezler. Bunu, bir grup avukata "Profilinizi Yükseltmek" semineri verirken fark ettim; uzmanlıklarını
tanıtmaktan çekiniyorlar, bunu başka bir bölümün alanı
olarak görüyorlardı. Seansa şöyle başladım: "Muhtemelen hiçbiriniz kendi becerilerinin farkında değil... Ve eminim ki
uzun zamandır özgeçmişinizi, bırakın gözden geçirmeyi
aklınıza bile getirmediniz. Sanırım ortaklarınız da şu anki
uzmanlıklarını güncellememişlerdir." Bunu kanıtlamak için grubun eşlere ayrılmasını, beceri ve deneyimleriyle ilgili bir bilgi toplama alıştırmasına birkaç dakika ayırmalarını istedim. Birbirlerinin becerilerini bilmek, iş arkadaşları (böylece şirketleri) ve de kendileri adına ağ oluşturmak için daha iyi donanıma sahip olmak anlamına gelecekti. Sonuçlar aydınlatıcıydı. Seminerdeki bütün insanlar birbirlerinin işleri hakkında çok az şey bildiklerine ve de bu güncel
bilgi parçalarının aslında ne kadar önemli olduğuna şaşırdılar; örneğin bir avukat mahkemede davacı yerine davalılarla çalışmaya başladıysa şirket bu kişinin işini dışarıdan
birisine tavsiye ediyorsa bu son derece önemli bir etken
olacaktır.

Ne Kadar İyi Olduğunuzu Bilin

Seminerimde avukatlar meslektaşları hakkında çok az şey bildiklerini keşfetmekle kalmadılar, aynı zamanda kendi özgeçmişlerine göz atmayı içeren bir sonraki alıştırma daha da açıklayıcı oldu. İstisnasız hepsi, yıllar boyunca kaç yüksek profilli davayla ilgilendiklerini ve müşterilerine ne kadar uzmanlık sunabileceklerini unutmuşlardı.
Burada avukat örneğini kullanıyorsam da söylediklerim bütün meslekler için geçerlidir. Geçmişimizi önemsemeli ve gözden geçirmeliyiz. Hedeflediklerimize bakarken yakın geçmişin başarılarını güncellemek lâzımdır.
Bu sadece özgüveninizi artırmakla kalmaz aynı zamanda
ağ oluşturma söz konusu olduğunda çok önemlidir. Ne
kadar iyi olduğunuzu bilmiyorsanız nasıl özgüven gelişti-rebilesiniz ki. Bu durumda kendinizi tanıtmanız zor olacaktır. Sorun şu ki hayatta durmadan dünyevi deneyim kazanır ama geçmiş başarılarımızı unuturuz. Çünkü anın etkisinde çok fazla kalırız. Ya da bir sonraki fırsatı ara-maktayızdır. Sık sık, etkilemeye çalıştığımız kişinin ne
kadar muhteşem olduğumuzu zaten bildiğini varsayarız,ama risk almayı göze alamayız ve çoğu zaman gerçek şudur ki bizim düşündüğümüz kadar iyi bilmez ya da hatırlamazlar.

İçsel Güven Kazanmak

İş geçmişimize dönüp bakmak ve başarılarımızı gözden geçirmek, bize çok fazla içsel güven sağlayabilir. İçsel güvene sahip olduğumuzda bir başarı ruhu saçarız. Elbette dediğim, bir kasılma küstahlığı değil “kim olduğumuz ve ne sunabildiğimiz” konusunda rahat olmaktır, burada...

Yaptığım seanslarda, avukatların kendilerini geri plânda tuttuklarını gördüm, kendi başarılarındansa müşterilerinin davalarına dikkat ediyorlardı. Fakat sonunda, kişisel bir gözden geçirmeye ikna ettim onları: Ne kadar deneyimli ve yeterli olduğunu hatırlamanın ne zararı vardı ki.

Ağ Oluşturma

Bu özel grup için bireysel takviye seansları düzenledim ve (içsel ya da dışsal) ağ oluşturma yoluyla (ya da medya fırsatlarından yararlanarak) profillerini yükseltmelerine yardımcı olacak bir takım hedefler belirledim. Birkaç ay sonra, işlerin yolunda gidip gitmediğini anlamak için bu hedefleri gözden geçirdik; sonuç çok başarılıydı! Nihayetinde itiraf ettiler; birlikte yaptığımız bu çalışma, kendi değerlerinin farkına varmalarına neden olmuştu. İşin ilginç yanı, daha sonra şirketteki diğer avukatlara bilgi aktarabilmek ve değişiklikleri takip için aylık şirket içi toplantılar düzenler oldular.

Ağ Oluşturma İşyerinde Neden Önemlidir

Ağ oluşturmayı sadece iş yerimizin dışındaki bağlantılar için kullanırız. Oysa iş yerinde ağ oluşturmak da son derece önemlidir: Düzenli olarak,

kendi beceri ve yeteneklerinizi başkalarına, onlarınkini de kendinize hatırlatın.
Böylece, siz ve meslektaşlarınız birbirinizin reklamını yapacak bir donanıma sahip olursunuz.

Fırsatları Yakalamak İçin Ağ Oluşturmayı Kullanmak

"Ağ oluşturma" kelimesi, temel olarak dışarı çıkmak ve
insanların onlara ne sunabileceğinizi bilmelerine izin vermek anlamına gelir ve çoğu, işyeri dışına yöneliktir. Maalesef, ağ oluşturma düşüncesinin kendisi insanları dehşete düşürür ve ondan çekinirler. Oysa çok basittir ve korkulacak bir şey yoktur; bu, en son maceranızı insanların bilmesini sağlamak ve onlara faydalı olabilecek bir şey sunmaktır, o kadar.
Etkin bir ağ için diğerlerinin isteyebileceği neye sahipsiniz, bunu belirlemeniz gerekir. Tam da bu nedenle, ana konumuz olan "dinleyicinizi belirlemek" ve "mesajınızı he-defleme"ye geri dönüyoruz. Hangi bireyler ve hangi insan
grupları sizin beceri, hizmet ya da ürününüzden faydalanacaktır?
Her zamanki gibi, bir kere temel prensipleri yerine getirdiğinizde ağ oluşturma düşüncesi korkutucu olmaktan
çıkar, daha pratik ve mümkün hale gelir. Herkesin yeni işiniz ya da ürününüzden haberdar olmasını sağlayın. Kulaktan kulağa söylenti hiç şüphesiz ki en iyi (ve elbette en ucuz) reklam türüdür.

Ağ Oluşturma Size Nasıl Yardımcı Olabilir

Ağ oluşturma işiniz için çok kazançlı olabilir, yeni müşteriler yakalayabilirsiniz. Ama sadece, buna biraz enerji harcamaya ve insanların size sunduğu yolları takip etmeye hazır olduğunuzda en iyi sonucu alabilirsiniz. İnsanlar genelde, bir ilk teması takip ederek ısrarcı ve rahatsızlık verici biri gibi görünmek istemezler. Bu ağ oluşturmayla ilgili duygu ikilemini anlıyorum. Fakat şunu hiç unutmamalı; tanıştığınız biriyle yeniden bağlantı kurmazsanız

rakibiniz bunu yapacaktır.

Doğru İnsanları Hedef Alın

Sonuca varmak için işinize ve başarmak istediğiniz şeye faydalı olacak insanları hedef almanız gerekir. Bir iş fuarında karşılaştıktan sonra aylarca beni arayarak ve mail atarak ısrar eden bir renkli fotokopi makinesi satıcısından
biraz bıkmıştım. Olayla ilgili aklımda kalan, endüstriyel
boyutta bir fotokopi makinesi istemediğimi ona söyle-
memdi ama onun duymak istediği bu değildi ki! Bu nedenle, kurumsallar için tasarlanmış, son teknoloji bir lazer
yazıcıya uygulanan büyük indirimi anlatan, aşırı derecede
heyecanlı bir arama geldi!
Bu örnek, piyasanız ve nasıl hedefleyeceğiniz konusunda açık ve anlayışlı olmak zorunda olduğunuzu resmeder. Ayrıca, olası müşteri/alıcınızla size

uygun bir karşılık vermesine yol açacak iletişimi kurmanızın önemini anlatıyor.

Unutmayın, Bu Bir Yolculuk!

O kadar çok ağ oluşturma işi ve sosyal etkinlik var ki seçim yapabilmek neredeyse olanaksız. Ama bulabildiğiniz kadar çok bulmalısınız çünkü kim sizin için faydalı kim değil ancak bu yolla anlayabilirsiniz.

Çok fazla sayıda iş kahvaltısına katıldım. Fark ettiğim en önemli şey şu olmuştur; çoğu zaman yeni üyeleri işe almayı içerdiğinden, çok rekabetçi unsurlar taşıyordu. Bir keresinde bir bayan, istekli bir şekilde, üyeleri küçük işletmeler ve yerel tüccarlar olan bir özel ağ oluşturma grubuna davet ettiğinde memnun olmuş, övünmüştüm. Görev duygusuyla uygunsuz bir saatte gittim ve çeşitli tüccarlar ayakta durup duvar çinilerinin, halılarının ya da en son cihazlarının faydalarını överken omlet yemeye zorlandım. Daha sonra bütün üyeler, o hafta boyunca kaç insanı başka işlere sevk ettiğini herkese söylemek zorunda kaldı. Bu hem çok etkileyici hem de oldukça korkutucuydu. Daha da önemlisi, ses eğitmenliğimin çiçekçiye ya da vücutçuya bir faydası olacağına ikna olmamıştım. Üstelik beni davet eden arkadaş canlısı bayana ağ oluşturma grubunun bana göre olmadığını söyledikten sonra yolda yanımdan geçip gittiğinde hayal kırıklığına uğradım.

Süreçten Ders Alın

Ağ oluşturma sanatı bir süreçtir. Sadece ararsanız ortak bir paydanız olan insanlar ile karşılaşırsınız ve bu, büyük ihtimalle hemen olmayacaktır. Yine de ödüller, hedefe ulaşma konusundaki kararlılığımızdan gelir çünkü bir şeye ne kadar enerji harcarsak getirisi o kadar büyük olur.

Ağ oluşturma araştırmasındaki en büyük yardımcı, internettir; olanakları sınırsızdır. İstediğiniz soruyu yazın, gelecek bilgiye şaşıp kalacaksınız. Burada çözüm, sunulan seçeneklerden korkmamak ama bunları azaltmaktır.

Bu Tek Yönlü Bir Yol Değil

Elbette ağ oluşturma tek yönlü bir trafik değil. İrtibatta olduğunuz kişiler irtibatta oldukları kişilere sizin erdemlerinizi över ama siz de karşılık vermelisiniz. Kendim için o kadar iyi olmasam da başkaları için doğal bir ağ oluşturucu olduğuma inanıyorum. Yönlendirmelerinizde içtenseniz emin olun siz de karşılığını alırsınız. Bir kişiye ve işine ne kadar ilgi gösterirseniz onun karşılık verme ihtimali o kadar fazlalaşır. Elbette kendinizi rahatlık alanınızın dışında hissettiğiniz zamanlar olacak. Ama hedefe ulaşmak ve kendi sesinizi bulmak için ne kadar cesaretiniz varsa nihayetinde onu o kadar kolay bulacaksınız. Ödülleriniz de o kadar büyük olacaktır.

Ağ oluşturma fikrini takdir ediyorum ve bunu uygulamaya koymak her zaman kolay olmayabiliyor. Ve bazı insanlar, bunu diğerlerinden daha zor bulur. Eminim ki en deneyimli sözcü ya da satıcının bile, podyuma çıkmak ve ürünlerini satmak yerine evde kalmayı tercih ettiği zamanlar vardır. Ama ne zaman böyle anlar yaşasam işimi bitirdikten sonra çabalarım için iki kat fazla ödül almışımdır. Toplantı ve ağ oluşturma etkinlikleri, genellikle

tahminimden daha eğlenceli ve faydalı geçer. Her şey bir yana, ilginç insanlarla karşılaştım ve hep yeni bir şeyler öğrendim.
Bir ağ oluşturma etkinliğinde insan, daha önce hiç karşılaşmadığı insanlara yaklaşmak zorunda kalır ve bu, birçoğumuz için biraz sinir bozucu olmalı. Ama bir yabancının yanına gitmek konusunda endişelendiğinizde, birçok insanın da böyle hissettiğini hatırlamanızı ve o duyguya
meydan okumanızı öneririm; olanlara şaşırabilirsiniz.

Sadece Bilinçsiz Olmayın

Sunumla ilgili, geçen bölümde "eksiksiz hazırlan-ma"nın önemini açıkladım. Ağ oluşturma için de benzer bir rutin izlemeniz gerekir. İşte birkaç fikir:
Etkinliğin yerini ve karşılaşacağınız muhtemel insanları düşünün. Ağ oluşturma organizasyonunu araştırın.
Vurgulamak istediğiniz birkaç anahtar nokta bulun.
Hedef piyasanızın farkındasınız, evet! Konunuza vakıfsınız, evet! Kendiniz olarak insanları etkilemeyi de önemsiyorsunuz! İşiniz/ ürününüzle ilgili bütün sorulara cevap vermemeniz için bir sebep var mı?! Belki biraz daha hazırlıklı olmak eklenebilir buraya...

İnternette Sosyal Ağ Oluşturma

Birçok insan, işini geliştirmek ya da sadece başkalarıyla temas halinde olmak için sosyal ağ oluşturma sitelerini kullanıyor: Yerel iş siteleri, işletmede kadın siteleri, profesyoneller için siteler ve elbette Facebook ve Twitter. Siteler moda olup modaları geçtiği gibi, sürekli olarak gelişiyorlar da. Ama bu tür sitelerin size fayda sağlayabileceğine hiç
şüphe yoktur; serbest çalışıyor olun ya da kendi işiniz
olsun, başkalarıyla bağlar kurmanın bir yoludur bu. Bir artist ya da yazarsanız şimdiki işinizin resimlerini ağ oluşturma sitenize yükleyebilirsiniz. Fırsatlar sonsuz, ama bunların size nasıl fayda sağlayacağını bulmanız gerekiyor ve en iyi yol, bir tanesine katılmaktır.

Kişisel Tavsiye

Birçok insan, en iyi işlerinin kişisel tavsiye yoluyla kendilerine geldiğini söyleyecektir. Benim için de durum kesinlikle buydu. Geçenlerde, profesyonel şirket koçlarıyla
bir toplantıdaydım ve bir adam, medyanın bütün bölümlerinde yaygın olarak reklam yaptığını ve önemsiz üç geri
dönüş olduğunu söyledi. İtibar çok önemli ve her zaman
diğer insanların referansları ile yeni iş bulduğumu biliyorum. Çok faydalı bulduğum bir şey, bir birey ya da kurum
için bir iş tamamladığımda takdirname istemektir çünkü müşterilerin pozitif geri bildirimlerinin bir listesini sunmak, yeni bir iş almanın kesin bir yoludur.
Genel ağ oluşturma becerilerinizi nasıl geliştireceğinize göz attık ve şimdi çevredeki birçok medya fırsatını keşfedeceğiz.

Medya

Her şeyden önce, medyanın sizi sindirmesine izin vermeyin. Gazetecilerin sindirici olmak konusunda korkunç bir şöhretleri vardır ama bir gazeteci olarak şunu söylemeliyim ki bunun oldukça adaletsiz olduğunu düşünüyorum.

Bu bütün polis memurlarının yozlaşmış olduğunu, bütün avukatların sadece paranızı istediğini ve bütün politikacıların yalancı olduğunu söylemek gibidir. Toplumun her kesiminde kurallara uyan ve uymayan insanlar bulacaksınız, bu nedenle kuralları esneten gazeteciler her zaman olacaktır ama birçoğu bunu yapmaz. Gazeteciler temel olarak elçidirler ve söyleyecek hikâyesi olan insanlara büyük faydaları olabilir. Medyayı kullanıyorsanız ortaya attığınız mesajı kontrol etmeye devam ettiğiniz sürece korkacak bir şeyiniz yok. Bu kitabın amaçları doğrultusunda, medyanın
kendinizi, işinizi ya da ürününüzü tanıtmak için kullanabileceğiniz yönlerini de ekleyeceğim.

Haber Yayın Organları

Haber yayın organları, halka açık olan mevcut haberlerin bütün yönlerini kapsayan genel bir terimdir; başka bir ifadeyle, sadece günlük temelde değil saat saat, dakika dakika, meydana gelirken verilen haberlerdir. Teknolojinin değişen yüzü sayesinde, bilgiyi alabildiğimiz hızda aktarılabiliyoruz.

Bir zamanlar, gazeteciler haberlerin elçisiydi ama teknolojik ilerlemeler, cep telefonları da dâhil olmak üzere, haber kuruluşlarının kendilerine hikâye sağlamaları için
halka daha da bağımlı olması anlamına geldi. Bu nedenle,

bu sürekli değişen ortamda artık söz konusu olan şey, gazetecilerin ilk sayfa haberi arayıp bulması değil, bireylerin ve kuruluşların onlara gelmesidir.

Her Şekilde ve Boyutta Haber

Hem geleneksel hem modern olmak üzere farklı türde medya vardır:

Yazılı basın: Günlük, haftalık, iki haftada bir, aylık, iki ayda bir ya da üç ayda bir basılan gazeteler, haber dergileri, dergiler, mecmualar, ticari yayınlar.
Yayın aracı: Radyo ve televizyon.
Internet

Değişen Medya

İnternet gazeteciliğinin keşfi, haber yayın organlarının yüzünü gerçekten değiştirdi. Bu, kısmen, geleneksel haber pazarlarındaki finansal sorunlardan ötürü gazetecilerin internete dönmesinden doğdu. BBC televizyonu ve radyosundan başka birçok haber piyasası, reklamcılığı kullanıyor ama bu, daha çok İnternet'in rekabetinden dolayı yıllar içinde azaldı. Bugün, herhangi bir kişinin herhangi bir yerde internet ağından istediği şeyi yazabildiği ve yayınlayabildiği bloglama diye bir şey var. Bu, potansiyel olarak büyük çapta hedef kitle

çekebilir. İnternet artık haber için öncü bir kaynak olarak düşünülüyor ve özellikle daha genç
insanlar, aradıkları herhangi bir bilgi, haber ya da başka
şeyler için ilk önce buraya bakıyor.
Bu değişikliklerden korkmayın ama bunları nasıl benimseyeceğinizi ve bunlardan nasıl faydalanacağınızı bilin. Değişim kaçınılmazdır ve sürüye uymazsak takılır ve geride kalırız.

Mesajı Yönetmek

İnsanların sizi, ürününüzü ya da hizmetlerinizi tanımasını istiyorsunuz, bu yüzden medya size yardımcı
olmak için en iyi şekilde konumlandırılmıştır. Fakat medyanın size karşı çalışacağından endişe duymayın; daha ziyade onu bir takım oyuncusu gibi düşünün, neticede sizin
onlara ihtiyacınız olduğu kadar onların da size ihtiyacı
var.

6. Bölüm'de bahsettiğim gibi, medyayla daha etkili bir çalışma içinde olabilmeleri için yıllarca polis memurlarını eğittim. Pratik olarak her seansın başında, polisler ve gazeteciler
arasında var olan, kendiliğinden gelen bariyeri yıkmak zorundaydım. İşin aslı şu ki birçok polis memuru kötüye kullanılacaklarından ya da mesajlarının saptırılacağından korkar ve tamamen gazetecilerin merhametine kaldıklarını hissederler. Ama bu doğru değildir. İyi bir görüşme çıkarmak, iyi bir hikâye yakalamak gazetecinin çıkarınadır ve bu büyük ölçüde görüşme yapılan kişiye bağlı olacaktır.

Bir Gazetecinin Size Yardım Etmesine Yardım Etmek

Gazetecilerin, iyi ifade edilmemiş görüşmeleri baştan yapmaya ya da anlaşılmaz bir cevabı yayına hazır hale getirmek üzere düzeltmeye vakitleri yoktur. Görüşme yaptıkları kişinin açık olmasını ve kendilerine kuvvetli bir hikâye vermelerini isterler. Kendinizi iyi tanımak bir gazeteci için düzenli olarak başvurulan kişi olmanız anlamına gelebilir; örneğin büyük bir kuruluşta Halkla İlişkiler yetkilisi olan ama yerel bir televizyonda ve radyoda devamlı misafir olma noktasına ulaşan bir bayan tanıyordum. Gazeteci onun görüşme için iyi olacağını bildiğinden, çeşitli konularda yorum yapmak için onu sık sık davet ederdi.Polislerle çalışırken bir gazeteci açıkça manşet olacak ya da radyo ve televizyon bülteninin en üstünde yer alacak iyi bir hikâye ister ama polis de bundan faydalanır. Çünkü bu, bir anlamda hikâyenin reklamıdır ve suçu çözmede halktan yardım alma ihtimalini arttırır. Her iki şekilde de işe yarar. Bu nedenle medya, her ne pahasına olursa olsun kaçınılması gereken bir düşman değil, faydalı bir arkadaştır daha çok.Medyanın bir meslek olarak güzelleştiği bir zaman vardı elbet, ama insanlar gazetecilere şüphe ile bakıyordu.

Bugün halk, kendi hikâyelerini yaratarak ve hatta cep telefonlarına görüntü kaydederek gazetecilerle ve genel olarak medyayla daha fazla ilgileniyor.

Durumdan Olabildiğince Faydalanmak

Gazeteciler, bilinçli seçimler yapabilsinler diye halka bilgi sunarlar. Hikâyeleri, birçoğu söylediğim gibi halktan gelen çeşitli kaynaklardan toplanır. Öyleyse medyayı kullanırken ileriye etkili bir yaklaşım benimsemek önemlidir. Bu şekilde gazetecilere iyi bir hikâye ve uzun makale vererek yardımcı olmakla birlikte, kendinizi ya da işinizi tanıtma fırsatı bulabilirsiniz. Bu şekilde kamu sizin hakkınızda bilgi edinebilecektir ve bu, yeni müşteriler çekmek için muhteşem bir yoldur.

Ünlülerin Ötesinde Gerçek Hayat

Bugün bir ünlü kültüründe yaşadığımız için başarılı olmak istiyorsak ünlüler gibi görünmemiz ve davranmamız gerektiği yönünde, özellikle genç insanların üzerinde temel bir baskı vardır. Bu, kendinden emin ve güvenli bir şekilde konuşmamızı zorlaştırır çünkü kabul edilir bir standardı muhtemelen karşılamadığımızı hissederiz. Bu tuzağa düşmeyin çünkü medyayı kendinizi tanıtmak için kullanıyorsunuz. Sizi başarılı yapacak olan şey, olmadığınız bir şey olmaya çalışmak değil kendiniz olmaktır.

Medya Nasıl Hedef Alınır

Sizin onların reklamına ihtiyacınız olduğu kadar gazetecilerin de sizin hikâyenize ihtiyacı olduğunu unutmayın. Anahtar nokta, onlara yazmak

için bir şey vermeniz gerektiğidir. Her şeyden önce aşağıdaki faktörlere dikkat edin:

Hedeflemek istediğiniz kitle kim?

Onlara vermek istediğiniz mesaj nedir?

Yerel gazetenin, başlamak için en iyisi olduğuna karar verebilirsiniz. Ama sadece yeterince ilgi olursa hikâyeniz ulusal gazete ya da görsel basın ve hatta tüm dünya tarafından alınabilir. Bazen malzeme bireyler ve kuruluşlar arasında paylaşılır: Yerel bir BBC radyo istasyonu için bir görüşme yapabilirsiniz ve sonra bunu ulusal, hatta uluslar arası haberlerde ya da internette bulabilirsiniz. Fakat her gazetecinin kendi atlatma haberini istediğine hiç şüphe yoktur, bu nedenle onlara bir tane sunabilirsiniz.

İşte farklı türlerden kitle iletişim araçlarına genel bir bakış:

Yerel Gazeteler: Öncelikle baskı temelli olmasına rağmen, yerel gazeteler internet sitelerine daha güvenilir geliyor. Hatta video gazetecileri de kullanıyorlar. Fakat birçok insan düzenli olarak yerel gazeteleri satın alır ve yerel haberleri bu şekilde okumayı tercih eder. Bu, başarılarınız ya da yeni bir girişim hakkında, tanıtım ya da reklam yapmak istediğiniz hemen her şey için kullanılacak iyi bir çıkış noktasıdır.

Ulusal Gazeteler: Ulusal bir gazeteye yaklaşmayı düşünüyorsanız ilk önce seçtiğiniz gazetenin siyasi eğilimini gözden geçirin. Çünkü bu, herhangi bir haber hikâyesinde alacakları pozisyonu belirleyen bir şeydir. Daha sonra, ne tür hikâyeler işlediklerini, sizin hikâyenizin nerede uygun olacağını ya da uygun olup olmayacağını düşünün. Sunum Becerileri'nde (5. Bölüm) açıkladığım gibi, bir gazeteye yazı yazarken hedef kitleniz son derece önemlidir. Kaliteli gazetelerin, üslup ve yazının içeriği hakkında katı fikirleri olacaktır.

Tabloid: Tabloid gazetelerin bildiklerini okuduklarını söylemenin adil olacağını düşünüyorum. Birçok birey ya da kuruluşun bazen kendi zararına bulduğu gibi, büyük manşet yapma konusunda bir ünleri vardır.

Ticari Basın: Bir niş pazarının ilgilenebileceği bir ürününüz ya da özel bir markanız varsa bu izlenecek faydalı
bir rotadır. İlk önce, işiniz için doğru ticari gazeteyi hedeflediğinizi garanti etmek için araştırma yapın.

Radyo: Çok sayıda, ticari yayın ve kamu yayını yapan yerel radyo istasyonu vardır. Ağ radyo yayıncılarından bahsetmeye gerek bile yok. Bu nedenle hepsini araştırmanız gerekir. Yaş, cinsiyet ve ilgi alanları bakımından her istasyonun hedef kitlesini bildiğinizden emin olun.

Televizyon: Uydu ve dijital televizyonun icadı, seçim yapılacak geniş bir kanal çeşidi sundu bize. Malzemenizin bunların birden fazlası tarafından kullanılabileceğinin farkında olun. Görüşmenizi bir kere kaydettiğinizde ve bir
programda kullanılmasına izin verdiğinizde, başka programlarda ve hatta başka kanallarda da kullanılabilir.

İnternet: Bu sürekli genişleyen vasıta, anında ve küresel iletişim bakımından hayatımızı değiştirmekte. MySpace ve
YouTube gibi internet siteleri ünlü, şöhret ve başarılı olmanın yüzünü değiştirdi. Bu tür erişimin harika yanı, iyi
bir fikriniz varsa uluslararası pazarlama aracı vasıtasıyla dünyadaki milyonlarca kişinin bunu okuyabilmesi, görebilmesi ya da duyabilmesidir.

Medya İçin Bir Hikâyeniz Mi Var?

Hikâyeniz, ne kadar manşet niteliği taşıyorsa o kadar
itibar kazanacaktır. Açıkça, yerel gazeteler, baskıda yer edinmesi için ille de sansasyonel olması gerekmeyen, daha çok yerel temelli hikâyeler arayışında olacaktır. Yöneldiğiniz gazeteciye fikrinizi satabilmeniz için hikâye unsurunuzu tanımlamanız gerekir.

Basının dikkatini çekmenin birçok yolu vardır. İşte bir örnek: Bir şirket yönetiyorsanız bir anket düzenleyebilir ya da bir araştırma yapabilirsiniz

ve bazı faydalı sonuçlar doğurursa iyi bir haber olabilir bu. Gazete için konunuzu hazırlarken, hikâyenizin insan unsurlarına dikkat ediniz.
Kendinizi okuyucunun, dinleyicinin ya da izleyicinin yerine koyun. İlginizi ne çekerdi? Bu temel prensiplere geri
dönmek, basın bülteninizi düzenlemenize yardımcı olacaktır.

Basın Bültenleri

Sadece “ürün konumlandırması” kullanmak, her zaman baştan çıkarıcıdır. Bu, genellikle, ürün üreticileri ya da hizmet verenler ürünlerinin televizyon programında ya da
filmlerde çıkması için para ödediklerinde olur. Ama basın bültenleri bir şirketin adından ya da ürününden tekrar tekrar bahsettiğinde de işe yarayabilir. Hiçbir haber kuruluşu
kimsenin ürününü açıkça tanıtamaz, bu yüzden korkarım ki bu yaklaşımı denerseniz özel hikâyeniz kendisini kâğıt
öğütücüde bulacaktır!
İyi yazılmış bir basın bülteni, hikâyenizi halka ulaştırmak için çözümünüzdür. Bu hikâye toparlama işi gözünüzü korkutmasın; hikâyenizi yayınlatmanın en iyi yolu budur. Gazeteciler o kadar baskı altındadır ki iyi yazılmış
bir hikâyeyi e-posta ile gönderirseniz gazetede ya da yayında çıkması ihtimali daha fazladır. Haber odaları malî
açıdan daha da sıkılmış bir hâle geldikleri ve gazeteciler
çoklu beceriye (yani filme alma ve kendi parçalarını düzeltme) daha da sahip oldukları için iyi bir hikâye aldıklarında müteşekkir olmaları ihtimali daha fazladır. Ama iyi yazılmış ve dengeli olmalıdır.
İşte uymanız gereken unsurlar:
Hikâyenizin hangi parçasının manşet olacağına karar verin. Hedef
kitlenizin dikkatini nasıl çekeceksiniz?

Ürününüzle ilgili; kim, ne, nerede, ne zaman, neden ve nasılı düşünün. Bunlar gazetecilerin hikâyelerinin anahtar unsurlarını oluşturur, bu nedenle basın bülteninizde bunlara cevap vermeniz gerekecektir.
Dili basit tutun. Hedef kitlenizi şaşkın bırakacak teknik terimler ve jargondan kaçının. Unutmayın ki özellikle de basın bültenleri için, daha az daha fazladır.
Piramit tekniğini kullanın: Durumunuzu ya da hikâyenizi özetleyen genel bir başlık cümlesiyle başlayın. Sonra, hikâyenizin (kelimeleriniz kesilse ya da düzeltilse bile) dikkat çekici noktalarını aktarabileceğiniz bir sıralama yoluyla, önemli noktalarını
yazın.

İyi Bir Basın Bülteni Nasıl Olur?

Kuvvetli bir hikâyeye sahip olmak son derece önemlidir, ama hikâyeniz tek başına olmayacaksa sizin ya da ürününüzün nasıl büyük bir resmin parçası olabileceğini
düşünün. Olabildiğince çok kişiye ulaşmaya çalışıyorsunuz. Bu yüzden, basın bülteninizin kullanımı kolay mı?
Amacına uygun mu? Haberin amacına uygun ve güncel
mi? Bunlardan emin olun.
Sunabileceğiniz bazı takviye fikirleriniz ve bağlantılarınız olsun. Kendinize, neden bir haber editörünün ya da gazetecinin hikâyenizi yayınlamak isteyeceğini sorun. Ve kelimeleri hazırlamada onlara ne kadar yardımcı olursanız mesajınızın amacına ulaşmasının o kadar mümkün olduğunu unutmayın.

İleriye Gitmek

Haber kuruluşuna iyi bir manşet olacak olay sunmakla birlikte, ister yazılı olsun isterse radyo ya da televizyonda, yorum ve görüşmeye açık olduğunuzdan emin olun. Muhabirin ilgilenebileceği belli bir hikâyeye tepki vermeye hazır olun. Ayrıca ileriye etkili olun. Bir adım ileri gidebilirsiniz; aradığınız reklamı size sunacak bir olaya basını davet edin ya da olası bir fotoğraf çekimi düzenleyin.

Radyo Televizyon Yayınında Ne Farklıdır?

Televizyon ya da radyo yayınında hikâyenin acilliği önemlidir. Fakat radyoya çıkmak istiyorsanız hikâyenin ses unsurlarına dikkat edin. Kiminle görüşme yapılacak? Ses efektleri kullanılacak mı? Nasıl tam bir resim çizeceksiniz?

Bir televizyon şirketine ilginç bir konuyla gitmeyi düşünüyorsanız hikâyenize açık resimler, kuvvetli görsel unsurlar gerekir. Grafiklerin bir hikâyeye çok yardımı olabilmesine rağmen, iyi bir televizyon haberi muhteşem resimleri olan haberdir. Bu nedenle, herhangi bir şirkete gitmeden önce bunu düşünmeniz gerekir.

Her gazeteci ve haber kuruluşu tek olmayı sever. Bir haberiniz varsa onu sadece sevdiğiniz kuruluşa satma/vermeyi kabul edebilirsiniz. Ya da haberi yayınlama/basma önceliğini bir aracıya verirsiniz, diğer haber araçları sonra kullanır haberinizi.

Tuzaklara Dikkat Edin

Yıllar önce ailemle farklı bir toplumda yaşama deneyimim olmuştu, onunla ilgili bir tabloid gazeteye görüşme
yapmayı kabul ettim. Sadece pozitif yönlerine odaklanıla-cağı ve birçok insanla görüşme yapılacağı konusunda bana teminat verdiler. Durumun böyle olmayacağına inanmak
için, özellikle de gazeteciyi tanıdığımdan, hiç sebebim
yoktu.
Fakat bütün kurallarımı çiğnedim: Yüz yüze görüşmek yerine telefonda görüşmeyi kabul ettim. Üstelik, olası cevaplarımı da yeterince düşünmemiş ve küçük çocuğumun, onlara ne söylerse söylesin “evet” ve “hayır” olan sorularına cevap vermesine izin vermiştim. Basıma gitmeden önce makaleyi görmedim. O çarpıtılmış başlığı ve tamamen uydurma ifadeleri gördüğümde, rahatlıkla söyleyebilirim ki kariyerimin en sinir bozucu deneyimlerinden biriydi. Ama maalesef bir tabloid sahibinin gücüyle boy öl-çüşemezdim.Bunu burada söylememin sebebi, hepimizin kendi özel
mesleğinde bile yanılabileceğini göstermektir. Bugün hâlâ güvenen bir insan olmaya devam etsem de o talihsiz deneyimden büyük bir ders almışımdır. O dersleri medya eğitim seanslarında kullanıyor olmaksa en büyük tesellim...

Medya Görüşmeleri: Hatırlanacak Hususlar

İleriye etkili ama hazırlıklı olun.
Hedef kitlenizi bilin.
Mesajınızı bu kitleye hedefleyin; genç ya da yaşlılar mı? Konunuzla ilgileniyorlar mı?

Yöneldiğiniz vasıtayı tanıyın. Program ve bültenlerinin son gününün ne olduğunu öğrenin. Programı ve içerdiği konu türlerini araştırın. Bu, onlar için en
iyi hikâyeyi oluşturmanız konusunda size daha iyi
bir fikir verecektir ya da en azından sizinle konuşma konusunda ilgilerini çekecektir.
5. Bölümü kullanarak görüşmeye hazırlanın. Helen Boden, BBC'de haberlerin ve güncel haberlerin
başındadır. Burada, medyanın ilerlediği yönün ve insanların çeşitli vasıtalar kullanarak nasıl kendi seslerini bulabileceklerinin iyi bir resmini sunmaktadır: Bu dijital çağda insanın kendi sesini bulması hiç kolay değildir. İsim vermek gerekirse sosyal ağ oluşturma, You-tube ve bloglama gibi birkaç yeni iletişim yolu, yetmiş iki milletten insana, onlar için önemli olan şey hakkında konuşma ve teknolojik bir yaratıcılık fırsatı verdi. Büyük haber kuruluşları, ana haber hikâyelerini zenginleştirmek ve bazen de oluşturmak için hedef kitlenin sıradan üyelerinin sunduğu malzemeleri gitgide daha fazla kullanmaktadır. Yıllarca, telefonla katılım sağlanan programlarımız oldu ve hâlâ yelpazenin diğer ucundan fikirleri duymak için güçlü bir yoldur. Ama artık, dinleyicilerimizden gelen e-posta-lar, metinler, kullanıcıların oluşturduğu ses ve audio ve videolar, dünyada olup biten şeylere ve insanların bu konudaki düşüncelerine erişimimizi değiştirdi. Elbette, gazetecilere özgü eski moda kontrolü ve çifte kontrolü kullanarak her şeyi kontrol ediyoruz ama hedef kitlemizin sesini duymada bu bir değişikliktir ve durdurulamaz.

Halkla İlişkiler

Bazen kendi hikâyemizi pazarlamak zordur ve halkla

ilişkiler danışmanı işte burada devreye girer. İyi bir halkla ilişkiler danışmanı, imajınızı geliştirecek ve kendi kontak listelerini sizin yararınıza kullanacaktır.

Peki, halkla ilişkiler gerçekte ne hakkındadır? Linda Do-naldson kendi Geometry Halkla İlişkiler şirketini yönetiyor. Burada oldukça sağlam bazı tavsiyelerde bulunduğunu düşünüyorum:

Halkla ilişkiler terimi, günlük dilimizde yaygın olarak kullanılan ve en çok kullanılan ama en az anlaşılan cümlelerden biri olmuştur. Sizin ya da tanıdığınız birinin, bir gazete makalesi ya da televizyon programına atıfta bulunarak, “İyi bir Halkla İlişkiler’e ne kadar sık ihtiyacımız var” ya da “Bu tamamen halkla ilişkiler” dediğini düşünün.

Halkla ilişkilerle ilgili vurgulamak istediğim bir önemli nokta da yan ürün kavramıdır. Belki de son on yıldaki yönetimler yüzünden, yan ürün bir aldatmaca olarak anılmaktadır artık. Bu bazen halkla ilişkiler uzmanlarını üzer

çünkü bir halkla ilişkiler uzmanının yapacağı şey, olabilecek en iyi bağlamda sizi temsil etmektir.

İyi halkla ilişkiler, tamamen pazarlamanıza güvenilirlik eklemek içindir. Halkla ilişkiler yan ürünle ilgilenmez; sizinle, sizin ününüzle ve bir profili korumakla ilgilidir.

Halkla ilişkilerin reklam kampanyalarıyla pek ilgisi yoktur. Markanız, ürününüz ya da kendinize olumlu bir ün kazandıracak anlamlı bir profil yükseltme başarısıdır onlar

için aslolan.Halkla ilişkileri genelleştirmek zordur çünkü herkese uyan bir stratejisi yoktur. Bir kişi için işe yarayan bir şey, aynı ürünlerle benzer bir sektörde çalışıyor olsalar bile, bir başkası için ille de işe yaramayacaktır. Halkla ilişkiler danışmanlığı yapmaktan öğrendiğim bir şey, halkla ilişkilerinizin size fayda sağlamasını istiyorsanız spesifik, stratejik ve odaklanmış olmanız gerektiğidir.Peki, stratejikle neyi kastettim? Mesajı ve hedef kitleyi etraflıca incelemek önemlidir. Bu herhangi bir halkla ilişkiler stratejisi için temeldir. Bankanız için bir iş plânı yazdığınızda ya da bir kitap için kaba bir plân hazırladığınızda olduğu gibi, amaçlardan başlarsınız ve bunlara nasıl ulaşacağınızı tasarlarsınız.

Halkla ilişkiler konuşmasında, şu bakımlardan konuşuruz: Hedef kitle kim, mesaj ne ve bunu en iyi nasıl iletiriz. Kulağa basit mi geliyor? Ama bunu başarmanın bazen ne kadar zor olduğuna şaşıracaksınız.

Öyleyse Linda'nın mesajı, kitapta başka bir yerde söylediğimle aynı: Mesajınızdan emin olun; bu durumda ne ya

da kimi tanıtmak istiyorsanız ulaşmak istediğiniz insanları belirleyin ve sizi dinlemelerini sağladığınızdan emin olun. Kendinizi tanıtmanın son derece zor olabileceğini düşünüyorum. Kendimdense başkasına ağ oluşturmayı daha kolay buluyorum, sanırım bir çok insan için de bu böyledir. Öyleyse dışarıdan bir danışman kullanmak faydalı olabilir. Burada önemli olan, kullandıkları stratejiler konusunda rahatmısınız, sizinle ve ürününüzle uyumlular mı? Telefon rehberinden ya da internetten rastgele bir isim seçmekten ziyade, tavsiye edilen birine gitmek daha iyi bir fikir gibi

görünüyor. Bu nedenle, çevrenizdeki bağlantı kişilerinize sormak için ağ oluşturma becerinizi kullanın.

İyi Halkla İlişkiler Neden Önemlidir

Bir keresinde, bazı harika halkla ilişkiler fırsatlarını boşa harcayan büyük bir danışmanlık şirketi için eğitim seansları düzenledim. Şirketin Halkla İlişkiler bölümü, yıllarca cömert bir şekilde, yerel basını bazı Amerikan futbolu ve kriket maçlarına davet etmişti. Ama davetiyelere bir bakmak her şeyi

anlatıyordu; şirketin aslında ne yaptığı belirgin bir şekilde

açıklanmamıştı. Bu konudaki endişe ve görüşümü hemen bildirdim tabii ki. Beklendiği gibi, birkaç ay sonra televizyon haber editörlerinden biri, haber odası personelinin kendilerine verilen ücretsiz biletlerden memnun olduğunu ama kimsenin şirketin işinin ne olduğu konusunda bir fikri ol-

madığını söyledi. Bu kesinlikle iyi bir halkla ilişkiler değildir.Bundan alınacak ders; mesajı hedefe olabildiğince açık
bir şekilde aktarmak ve gerekiyorsa bunu etkili bir şekilde yapmanıza yardımcı olacak birini bulmaktır.Burada açıkladığım şekilde; kendimizi tanıtmak, en
önce özgüvene sahip olmayı gerektirir. Özgüven ise kişisel sesimizi bulmaktan gelir. Gelecek bölümde, bütün yaşam tarzımızın nasıl kişisel sesimizi etkilediğine ve sesimizin daha güçlü olmasına yardım edecek çözümü nasıl bulabileceğimize göz atacağım.

8. BÖLÜM

VÜCUDUNUZ, SESİNİZ

2. Bölüm'de, kim olduğumuzu keşfin ve kendimiz olma cesaretini bulmanın bütün hayatımızı nasıl etkileyeceğini
açıklamıştım; bu bizim "kişisel sesimiz" idi. Bu iç gücü bulduğunuzda, kendinizi başkalarıyla kıyaslayarak güvensiz
hissetmek yerine, kendinize daha kolay inanacaksınız. Daha sonra, ister bir ya da iki kişiye isterse bir kalabalığa olsun, her zaman kendimiz olarak konuşmanın pratik yollarına göz attık. Fakat hayattaki gerçek ifademizi

bulmak sadece bir tek şeye bağlı değildir. Bu bölümde, bütün vücudumuzun bu özgüveni hissetmemize nasıl katkıda bulunduğunu açıklayacağım.
Vücudumuz ve zihnimize önem verdiğimizde bizim her parçamız bundan yararlanır. Bu yüzden, nasıl yaşadığımıza bütün merkezli bir yaklaşım benimsememiz
gerekir. Yediğimiz şey, yaptığımız alıştırma, yaşadığımız
ev, birlikte olduğumuz kişi ve eğlence ve neşe için kendimize ayırdığımız zaman, hepsi her birimizi farklı kılan
hayat yolculuğumuzun birer parçasıdır. Nasıl yaşadığımıza göz atmalı ve sağlıklı olmayan alanlarla ilgilenmenin yollarını bulmalıyız. Örneğin, stres bugün hayatımızın önemli bir parçası, bu nedenle, ister meditasyon ya da egzersizle ister hayvanlarla ilişki kurarak, stresten kurtulmanın yollarını bulmak son derece önemlidir. Bütün bu alanlardan bahsedeceğim gibi, sesinizin bu kişisel yönünü kuvvetlendirmeye yardımcı olacak pratik bir egzersizi de ekleyeceğim.

Sağlığa Bütün-Kişi Yaklaşımı Nedir?

Birçok sağlık uzmanı artık, bütün-kişi yaklaşımının sağlıklı bir vücut ve sağlıklı yaşamın anahtarı olduğunu kabul etmektedir. Bütün-kişi yaklaşımı; diyet ve egzersizle sağlığınıza dikkat etmek, nasıl dinleyeceğinizi öğrenmek, stresin etkilerinden kurtulmak için endişelerinizi boş vermek
anlamına gelir. Kişisel sesimizi ve içsel güvenimizi bulmak,
fiziksel ve zihinsel olarak kendimize önem vermekle ve
düzgün bir iş-hayat dengesi kurmakla gelir. Bunun birçok yolu vardır ama bize hemen sonuç veren şey egzersizdir. Muhteşem bir zihin ve enerji güçlendiricidir ve bize canlılık kazandırır. Yüzme, köpeği gezdirme ya da sadece dışarı çıkıp manzara değişikliğinin tadını çıkarma, nasıl da

hislerimi, hayatla bağlarımı değiştirmişti böyle! Üstelik bu, yaratıcılık için de muhteşem. Sahip olduğum en iyi fikirlerden bazıları, yüzme havuzunda aşağı yukarı ilerlerken
ya da dışarıda yürürken gelmişti. Görünüşe göre, zihnimizi rahat bırakırsak yaratıcı fikirler ve ilham gelebilir.

Sağlık ve Bütünlüğü Nasıl Buluruz?

Hasta olduğumuzdaki fiziksel belirtilerimiz, zihinsel, duygusal ve ruhsal sağlığımızla nasıl bağlantılıdır? Yaşamak için seçtiğimiz tarz ile kişisel sesimizi nasıl bulduğumuz arasındaki bağ ne kadar kuvvetlidir? Arada bir bağlantı olduğuna inanıyorum çünkü çoğu zaman vücudumuz nasıl hissettiğimiz ya da düşündüğümüze bağlı olan
belirtiler sergiler. Örneğin bir bacak yaralanması hayatımızda ilerleyemeyeceğimizi simgeleyebilir; boğaz sorunları kendi gerçeğimizi dile getirmediğimiz için oluşabilir ve nefesle ilgili sorunlar güvende hissetmememize
bağlanabilir.
Hayatınızın dengesinin bozulduğunu hissediyor musunuz? Sık sık çeşitli nedenlerle strese gireriz ve her şey kontrol edilemez hale gelmeden, değişmek için kendimizi zorlamayız. Bir kriz çoğu zaman değişiklik için itici güçtür,
ama hayatınızın dengesiz olduğunu biliyorsanız kriz gerçekleşmeden harekete geçmek daha iyi olur.
Kişisel sorunlar sağlığımızı etkiler. İnsanlar mutsuz oldukları yerde yaşıyorlarsa ya da yanlış iş veya yanlış bir
ilişkide sıkışıp kaldıklarını hissediyorlarsa hasta olabilirler. Eğer bu sizseniz durumu değiştirmenin yollarını bulmak sağlık ve mutluluğunuz için son derece önemlidir. Bunlar

sizi, kişisel gerçeğinizi yaşamaktan, başka bir deyişle kendiniz olmaktan alıkoyar ve bu, kişisel sesinizi bastıracaktır. Basitçe; kendinize düşünüp taşınmak, hedeflerinizi plânlamak ve farklı yaşamaya başlamak için zaman verin, hayatta gerçekte ne istediğinizi bulacaksınız. Değişim korkutucuysa da sonunda serbest bırakır, özgürleşirsiniz.

Kendinize “Sen-Zamanı” Verin

Her gün sadece kendiniz için biraz zaman ayırın. Git gide daha fazla insan “sen-zamanı” bulmanın bencil olmak olmadığını anlıyor; aslında bu şekilde kendinize önem vermezseniz sonunda bu çevrenizdeki herkesi olumsuz yönde etkileyecektir.

Odak Noktanızı Dengelemek

Hayatınızın ne kadar dengeli olduğunu düşünüyorsunuz? Bunu bulmanın en faydalı yolu, yaşam çarkı denen,
izlemesi kolay ama etkili metodu kullanmaktır. Bu, hayatınızın bir alanına çok fazla odaklanıp bir diğerini gözden
kaçırıp kaçırmadığınızı görmenize yardımcı olur.

Alıştırma: Yaşam Çarkı

Bir çark çizin ve bunu sekiz bölüme ayırın. Şimdi de
her birini hayatınızın bir yönünü temsil edecek şekilde etiketleyin; örneğin, sağlık ve zindelik; ilişkiler;
aile ve arkadaşlar; kariyer ve iş; mali durum; dinlenme; özgüven ve özsaygı; kişisel gelişim. (Uygun
olduğunu düşündüğünüz başka etiketler de kullanabilirsiniz).
0' dan 10'a kadar bir ölçekte, çarkın merkezi sıfıra eşittir ve hayatın tamamlanmamış olduğuna inandığınız
yönlerini temsil eder. Dış kenar 10'a eşittir ve tamamlanmış yönleri temsil eder. Şimdi hayatınızın yönlerinin tamamlanmış ya da tamamlanmamış olduğunu
hissetmenize göre çeşitli bölümleri renklendirin ya da gölgelendirin. Örneğin, sağlık ve zindelik konusunda pek endişeniz yoksa bölümün yarısını renklendirin.
Şimdi tamamlanmış çarka bakın. Sonuca oldukça şaşırabilirsiniz. Bunu, size fayda sağlayan ve sağlamayan şeylerin iyi bir göstergesi olarak görmelisiniz. Çarkın "tamamlanmış" olarak gölgelemediğiniz bu bölümleri, dikkatinizi gerektiriyor.
4. Bu başlangıç noktasını, hedef belirlemenize yardımcı
olmak ve yaşamınızdaki dengesizlikleri ele almak
için kullanın.Altı hafta sonra geri dönün ve aynı bölüm etiketleri ile
başka bir çark renklendirin ve işlerin gelişme gösterip, iyileşip iyileşmediğine bakın. Gelişme göstermedilerse, hayat
ve sağlık kalitenize derin bir etki yapabileceklerinden dolayı, bunlar için bir şey yapmanız gerekir.

Düşünüp Taşınma Zamanı

Hayatımızın kalitesini artırmak istiyorsak, “düşünce, düşünüp taşınma, huzur ve sessizlik” zamanı tanıyan farkın-dalığımızı geliştirmek zorundayız ama bunu yapmak için
huzurlu bir zihne ihtiyacımız var. Görünüşe göre her gün zihnimizden 60.000’den fazla düşünce geçiyor. Bu iç gevezeliği durdurmak lâzımdır, yoksa daha derindeki bilgeliğimize (önsezi ve sezgi) erişemeyiz (1. Bölüm’de açıklandığı gibi). Buna basit bir meditasyonla başlayabilirsiniz ya da sadece 10-15 dakika nefes alışınıza odaklanın ama bunu mutlaka günlük bir uygulama haline getirin. Gerçekten de hayatınızın içten dışa değiştiğini fark edeceksiniz.

Meditasyonun Faydaları

Meditasyon zihne dinginlik verir ve bu sessiz zamanın,
genel sağlık ve zindelik gibi, bütün vücudu kapsayan faydalı etkileri vardır. İlişkilerinize de fayda sağlayabilir. Birçok insanın meditasyonu savunmasının nedeni, zihni sakinleştirmesi ve insanı stresten kurtarmasıdır. Ayrıca, sürekli olarak beynimizde dönüp duran sayısız düşünceyi
duymazdan gelmeyi öğretir bize. Meditasyon, daha derinlere inip sezgilerimize dokunmaya, onlarla ilişki kurmamıza da yardımcı olur. En temel meditasyon nefese odaklanmaktır.

Alıştırma: Meditasyon

1. Rahatsız edilmeyeceğiniz sessiz bir yer seçin. Bir koltuğa ya da bağdaş kurarak yere oturun, ama hangi
yolu seçerseniz seçin rahat olduğunuzdan emin olun.

Tam nefes almayı sağlamak (ve de uykuya dalma riskinden kaçınmak) için sırtınızı dik tutun.
2. Gözlerinizi kapatın ve burnunuzdan doğal olarak nefes almaya başlayın. Nefes alıp verdiğinizin farkında olun.
3. Nefes alıp vermeye konsantre olurken nihayetinde yeni bir bilinçli farkındalık alanına varacağınızdan, zihninizde dönüp duran düşünceler, o arada geri
plânda yavaş yavaş kaybolacaktır.Zihninizin dalıp gittiğini ya da belli bir düşünceyi takip etmeye başladığınızı fark ederseniz sadece tekrar nefes alıp vermeye odaklanın. Zihniniz doğallıkla nefesinizi yatıştırana kadar da bunu yapmaya devam edin.
5 ya da 10 dakika bu meditasyona devam edin.
Tercihen her gün aynı saatte bu meditasyonu yapmaya çalışın. İsterseniz süreyi 20 dakikaya kadar çıkarabilirsiniz. Kısa süre içinde hayatınıza olumlu bir
etkisi olduğunu fark edeceksiniz ve hem daha az stresli genel olarak daha rahat ve huzurlu olacaksınız. Bu nefes alma meditasyonunda uzmanlaştıktan
sonra, sayısız kitapta ya da internette bulabileceğiniz diğer meditasyon tekniklerini keşfe devam edebilirsiniz.

Hedef Belirleme

Hayatlarımızın anlamlı ve amaçlı olması için hedeflerimizin olması gerekir, yoksa varlığımız anlamsız hale gelir. Fakat bunları gerçekliğe de dayandırmak zorundayız, bu

yüzden daha yükseği hedeflemeden önce, oraya ulaşmak
için bir yol bulmak zorundayız. Doğal yeteneklerimiz ve becerilerimizle çalışmak daha anlamlı geliyor. Belki de düşüncelerinizi ve arzularınızı yazdığınız bir günlük tutabilirsiniz. Umutlarınızı ve hayallerinizi yazmak onlara ses vermeye başlamanın bir yoludur ve bunu ne kadar çok yaparsak gerçekleşmeleri de o kadar mümkündür. Çünkü o
gerçekliği yaratmanın temel taşı, bir adım veya eylemin
parçası olurlar ve kafanızda nasıl ilerleyeceğinizi çözmeye başlarsınız.

İş-Hayat Dengeniz

Maalesef “stres” kelimesi bu günlerde çok tanıdık ve sadece iş yerinde ortaya çıkmıyor. İşi, aileniz ve sosyal hayatınızla dengelemeye çalışıyorsanız kendinizi aşırı yüklenmiş hissetmeniz kolaydır. Bu nedenle, kendinizi daha iyi ve mutlu ve her iki alanda daha üretken hissedebileceğiniz bir denge kurmak önemlidir. Stres aynı zamanda birçok hastalığın da sorumlusudur.
Sağlıklı olmak sadece bedenle ilgili bir durum değildir. Aslında çoğu fiziksel hastalık belirtisi, stres ya da zihisel sorun kaynaklı acıların dışsal işaretleridir ve bu hale gelesiye kadar aylar, hatta yıllar geçmiş olması ihtimal dahilidir.

Bu Dengeyi Oluşturmaya Başlamak

Duygusal, zihinsel ve ruhsal zindelik, stres yönetimi ve iç denge için son derece önemlidir. Temel ilkelere dönmek,
sadece fiziksel açıdan değil duygusal açıdan da bize yardımcı olacaktır. İyi yemek yediğinizden, düzenli olarak egzersiz yaptığınızdan ve yeterince uyuduğunuzdan emin
olun. Sigara içmekten kaçınabiliyorsanız ve alkol alımınızı sağlıklı sınırlar içinde tutabiliyorsanız bu kesinlikle iyidir.

Dinlenmeyi Ciddiye Alın

Denge kurmanın en önemli yollarından birisi eğlenmeye ve dinlenmeye zaman ayırmaktır. Fakat özellikle stresli ve aşırı yüklenmiş hissediyorsanız bu zor olabilir, çünkü gün içinde sürekli, buna yeterince zaman olmadığını hissedecek, git gide de daha fazla tıkılacaksınız. Yapmayı düşündüğünüz en son şey olabilir dinlenmek. Ama herhangi bir
meditasyon uygulayıcısına sorun, dışarıdan faydalanmak
için içeriye bakmanız gerektiğini söyleyecektir. Düşünüp
taşınmak için zaman ayırmak veya şu an hayatınızda olup
biten şeyden gerçekten (ama gerçekten) zevk alıyor “olmak,” yapabileceğiniz en iyi eylem olabilir. Durarak, kafanızın içindeki çıldırmış gevezeliğin yatışmasına izin verin,

yaratıcı ve üretken fikirler ancak o zaman içeri girebilir. **Zekice**

Çalışın

İş gününün stresiyle ezildiğinizi hissetmeden ondan en iyi şekilde faydalanın. İşte size birkaç tüyo:
İlle de harcanan saatler değil bunlardan alınacak verimlilik de önemlidir! Muhtemel ki aşırı yüklenmiş ve yorgun hissetmiyorsanız daha kısa zamanda daha fazlasını yapabilirsiniz, fakat bu sadece kafa karışıklığına yol açar. Çalışmadığınız zamanlarda devreyi kesin; telefonunuzu ve dizüstü bilgisayarınızı kapatmak, başlamak için iyi bir yol olabilir.
Zamanınızı yönetin! Hepimizin bunun için farklı farklı yolları vardır, çünkü zamanı nasıl yönettiğimiz bizim kişilik ve karakter özelliklerimize bağlıdır. Ama gene de hepimiz için geçerli olan birkaç yol vardır: İhtiyacınız olan şeyin ne olduğuna odaklanın,
önem sıralaması yapın, işleri basit tutun. Benim için, işlerin zamanlaması büyük önem taşır. O işin son tarihini bildiğimde, zamanı ona göre kullanır ve yönetirim. Buradan ille de "bir işi tamamlamak için size
ne kadar çok zaman verilirse o kadar iyidir" sonucu çıkmaz. Çünkü bir son tarihe uyulması gerektiğinde, birçok insan daha iyi çalışır. Fakat bir eylem plânının olması, bunu sabote edebilecek şeylerin farkında
olmak, ayrıca elinizdeki iş için kendinize zaman sınırlamaları ve sınırlar koymak faydalı olabilir.
• Başkaları şüpheye düşmesin diye açıkça hayır demeyi öğrenin. Unutmayın kimse size istemediğiniz bir şeyi yaptıramaz. Siz kendi kaderinizin efendisi-siniz.

Hayatınıza Bahar Temizliği Yapın

Evcimen biri değilimdir, bu yüzden sık sık temizlemenin ve ayıklamanın zevk değerini sorgulamışımdır. Ama yaşlanıp akıllandıkça, evi düzenlemenin ve temiz alan yaratmanın gerçekten daha iyi hissettirdiğini fark ettim. Karşılığında tutumum ve işim daha verimli oldu. Temizlik yapmak, özellikle de kişisel yaşantımızla ilişkilendirirsek bizim için birçok mecazi anlam taşıyabilir. Sağlığımız için iyi olmayan birisiyle takılıp takılmadığımızı görmek için hem kişisel hem de mesleki ilişkileri incelemekte bir sakınca yoktur. Ve eğer evinizi toparlamak size baskı yapıyorsa ve hapsedilmiş hissediyorsanız sorunu çözmek için kafanıza ve evinize daha fazla zaman ayırmaya çalışın.Çevrenizdeki insanlar “su yolu” mu yoksa “radyatör” mü? Başka bir deyişle, enerjinizi mi alıyorlar yoksa kendi-lerininkini mi size veriyorlar? İdeali, her iki tarafta da “al ve ver” olması. Ama muhtemelen, hepimizin çevresinde verdiklerinden daha fazlasını alan insanlar vardır. Bunu belirlemek, daha kararlı ve yararlı ilişkiler yaratmanızı sağlayabilir.

Duygusal Olarak Zeki Bakış Açısı

Bir bireyin zekâsı, bir zamanlar sadece entelektüel ya da akademik yetenekleri bakımından değerlendirilirdi. Ama şimdi, IQ’muz kadar duygusal zekâmız ve EQ’muza da vurgu var. Diğer bir deyişle; kendinizi, ihtiyaçlarınızı ve duygularınızı anlamak ve de başkalarının ihtiyaç ve duygularını anlayabilmek.

Sorunları Fırsatlar Olarak Görün

Hayatınızı, yarısı dolu bir bardak olarak mı yoksa yarısı boş bir bardak olarak mı görüyorsunuz? Bardağımın yarısı dolu şekilde (iyimser) doğmuş olmaktan dolayı kendimi kutsanmış hissediyorum. Bu yüzden hayatta karşılaştığım
sorunları, ders almak ve büyümek için fırsatlar olarak görüyorum. Bardağınızın yarısını boş gördüğünüz için "zavallı ben" sendromuna girerseniz geçici düşüşünüzdeki
payınızı kabullenmeniz mümkün değildir. Çünkü sorunun
parçası olabileceğinizi görmektense başkalarını suçluyor
olacaksınız. Ancak sorumluluğu kabullendikten sonra, güçsüz kurbanı oynamak yerine karşılaştığımız sorunlar karşısında bir şeyler yaparız.

Bugünü Yaşayın

Kendimi keşfetme arayışımın başlarında öğrendiğim çok faydalı bir şey, günübirlik yaşarsam hayattaki birçok
şeyin daha başa çıkılabilir görüneceğidir. Hayatımızı gözden geçirmek, hedefler belirlemek, bir amaç bilinciyle ilerlemek iyi olsa da yarın olacak şeyi yaratan, aslında o anda
attığımız adımlar, duygular ve düşüncelerdir. Basit gelebilir ama dünü boş verin; elbette geçmiş hatalardan ders
aldık ama yapılan yapıldı! Yarından korkmak yerine enerjinizi şimdi ne yapabileceğinize harcayın; çünkü şimdi yaptığınız şey bir sonraki anı yaratır... Kendinize biraz zaman
verir de zevkli bir şey yaparsanız yenilenmiş bir enerji ve motivasyona sahip olursunuz. Yaratıcı çözümler de çoğunlukla böyle zamanlarda gelir.

Spor ve Zindelik

Araştırmalar, sağlığınızı ve zindelik seviyenizi iyileştiren egzersizlerin sadece önemli olmadığını, aynı zamanda size kendinizi gerçekten iyi hissettirdiğini göstermiştir. Ayrıca bu yolla, depresyon ve endişe çeken insanların iyileştiklerine de rastlanmıştır. Özsaygı da dâhil, ruh halinde muhteşem değişimlere yol açmaktadır ve enerji vericidir;
ama ilginizi çeken bir spor dalını seçmeniz kaydıyla. Yoksa kendinizi, neredeyse anlık başarısızlığa hazırlıyorsunuz.
Yüzmeyi sevmeme rağmen, havuza gideceğim diye de kendimi neşeyle yataktan atmıyorum doğrusu. Ama dürüstçe söyleyebilirim ki havuzu, yüzdüğüm onlarca yıl boyunca, asla ve asla girdiğimden daha kötü hissederek terk etmedim.

Vaka Çalışması: Upneet

Upneet bir spor performansı öğrencisi ve çocukluğundan beri her türlü spordan zevk aldı ama özellikle hava dalışından zevk alıyor. Motivasyon, farkındalık ve güveninin, sporla ilgilenmesinden geldiğine inanıyor. Ne denli stresli bir yaşamınız olursa olsun, egzersizin daha iyi çalışmanıza ve pozitif bir zihniyete sahip olmanıza yardımcı olabildiğini söylüyor.
“Hayatta risk almaktan, yeni bir şey tecrübe etmek ve ondan ders çıkarmak için o fazladan yolu gitmekten zevk alan bir ‘sürücü’ olduğumu düşünmeyi seviyorum. Hava dalışı, zihinsel dayanıklılık ve çok fazla inanç gerektiren tehlikeli bir uğraştır. Enerjimi her zaman spordan almışımdır

ama ne zaman ki uçaktan atladım, motivasyon kaynağıma tamamen yeni bir anlam
geldi. Bir yükseklik arzusu ve çekimi olarak başlayan şey, kendimi geliştirmeme yardımcı olan en ilham verici ve motivasyon artırıcı etkinlik haline geldi... Hava dalışı, tamamen bihaber olduğum karakter özelliklerimi ve niteliklerimi ortaya çıkardı ve o tutku, beni bugün olduğum kişiye çevirdi. Pratik anlamda, önderlik etme, ayrıntıya dikkat etme, baskı altında odaklanma, kendine güvenme ve korkusuz yaşayabilme yeteneklerim, hobim sayesinde anlayabildiğim ve geliştirdiğim yeteneklerimden bazılarıdır.
*Ekstrem sporların gizli bir filozofik yönü olduğuna inanıyorum. Farklı şeyler farklı insanlar için farklı işlere yararlar; uçaklardan atlamak benim kesinlikle işime yarıyor! Şu an 14 solo hava dalışı yaptım ve ehliyetli bir hava dalışçısı olarak nitelenmem için birkaç atlayış daha yapmam lâzım! Hava dalışı maceralarım boyunca aynı yıl içinde iki ciddi ölüm tehlikesi geçirdim: 4000 fit yüksekte, bir uçağın kapısında otururken hâlâ sinirlerim bozuluyor ama riskin, ayağımın yere her değişinde yaşadığım başarma duygusuna değdiğini fark ettim.”*Upneet gibi bizim de hayatta bizi asıl motive eden ve
heyecanlandıran şeyin ne olduğunu bulmamız gerekir. Kalbinizi ne çarptırır? Eğer hayatınız dev bir yap-boz gibiyse ama bir parça eksikse bütün resmi tamamlamak için
onu arayın. Hayatın iniş-çıkışlarını daha büyük bir plânın parçası olarak görürseniz hiçbir şey boşa gitmez; en karanlık zamanlar bile en sonunda meyve verecek ve kendi kişisel sesinizi bulmanıza yardımcı olacaktır.

Hayatlarımızı Nasıl Yaşıyoruz

Ekonomik kriz, birçok insanının hayatı nasıl yaşadığını sorgulamasına yol açtı. Medya yoluyla, ünlüler ve materyalizm hakkında o kadar çok şey

bize dayatıldı ki bunun
bizi asıl önemli olan şeyden uzaklaştırdığına inanıyorum.

Evler Değil, Yuvalar

Konut piyasasındaki erimeye kadar, ev alma, ev yenileme ve dekorasyona çok fazla vurgu vardı. Televizyonda çok sayıda mülk programı vardı. Ama şimdi insanların evi,

yapıp en yüksek fiyata sattıkları değil daha az dışarı çıktıkları, daha fazla içeride kaldıkları ve yuvaları olarak gördükleri bir süreçteyiz. Ben, yıllar boyunca farklı yerlerde yaşadım: Kendi evimde, kiralık pansiyonda ve halkevinde.
Bu süre boyunca kendim hakkında çok şey öğrendim ve
hayatım, bu tip deneyimlerle daha zenginleşmiştir.
Geçenlerde bir arkadaşım, bir kooperatif evinde yaşadığından beri asla böyle bir iç huzur bulmadığını ve bunun dünyadaki sesini bulmasına yardımcı olduğunu söyledi. Birkaç yıl önce hoş bir caddede hoş bir evde oturuyordu ve yüklü faturaları ödeyecek kadar para kazanabilmek için zamanının çoğunu işte geçiriyordu. İşini kaybettiğinde bu ona, hayatında neyin iyi gidip neyin gitmediğine göz atma fırsatı verdi. Şimdi daha küçük bir evi var, daha az dışarı çıkıyor, daha az çalışıyor ve çocuklarıyla daha fazla zaman
harcıyor. İşin ilginç yanı, kişisel krizi, genç yetişkinlere koç-
luk yaparak yeni bir kariyere başlamasını sağladı ve hayatının daha önce hiç bu kadar anlamlı olmadığını, hiç
olmadığı kadar mutlu olduğunu söylüyor.

Yuvalarımızdaki Gizli Mesaj

Yuvalarımız kim olduğumuzun bir sembolü olabilir ve çoğu zaman onların durumu, içimizde ne olup bittiğinin
dışsal bir işaretidir. Evinizin, kişisel ve aile yaşantınız, hatta
işiniz açısından ne kadar iyiliğinize olduğunu düşündünüz mü hiç? Summer Watson, pazarlama ve finansta çalışıyordu ve şimdi bir ev terapisti, söyleyecek ilginç şeyleri
var. (Ev terapisti, onun bir evin "kişiliği"yle ve bu kişiliğin orada yaşayan insanların yaşamlarını nasıl etkilediğiyle uğraştığı anlamına gelir.)

"Bir ev terapisti olarak, yaşamayı seçtiğimiz yerin ne kadar önemli olabileceğini gördüm. Siz yaşadığınız yersiniz! Bir mülk satın aldığınızda ya da kiraladığınızda, o ev ile yakın bir ilişki kuruyorsunuz. Her zaman söylerim; bu biraz da evlenmek gibidir ve bir insanla belli bir evin neden birbirlerini çektiklerini görmek, her zaman ilginçtir.

Bu işi yaptığım 15 yıl boyunca, her çeşit kişilikten evle karşılaştım: Boşanma evleri, hastalık evleri, zenginlik evleri, yoksulluk evleri, tek kişilik evler, sevgi dolu çift evleri, sadece erkek evleri, sadece bayan evleri, doğurganlık evleri, çatışma evleri, huzurlu evler, büyü yapılmış evler ve hatta perili evler. Sanki her mülk, "ev-metni" dediğim şeye sahiptir ve bu eve (dahası ofise)
girdiğimizde, bu metinde ne yazılıysa onu oynamaya başlarız.

Siz oradayken hayatınızda baş gösterecek olan şey, bu ev-metni-dir ve insanlar çoğu zaman önemini sonradan anlayarak, o eve taşındıklarından beri hayatlarının değişik bir yön aldığını görürler.

Örnekse bir arkadaşım nişanlısıyla ayrılmıştı ve nişanlısı gittiğinde ev kredisini ödemesine yardım edecek birisine ihtiyaç duyuyordu, evinde kaldım. Evinin metninin ne olduğunu ve oradayken hayatını belki de nasıl etkilediğini bilmek kafasını karıştırmıştı. Evin enerjisini kontrol ettiğimde, fazlasıyla dişi olduğunu ve bir 'kız kurusu' ev-metni olduğunu fark ettim.

Tapuyu tekrar denetlemeye kadar verdik ve İkinci Dünya Sa-vaşı'ndan beri evin sadece iki sahibi olduğunu bulduk: Biri, her
ikisi de emekli olana kadar erkek kardeşiyle bütün hayatı boyu orada yaşayan bir kız kurusu ve (evi arkadaşım ve nişanlısına

satan) bir önceki sahibi, orada tek başına yaşayan dul bir kadındı. Kullanım tarihini kontrol ettiğimize göre, bu evin kesinlikle kuvvetli bir "kız kurusu metni" ile geldiğini açıkça görebiliriz. Benim açımdan, arkadaşımın orada ilişkisiyle ilgili sorunlar yaşaması ve sonunda nişanlısının terk etmesi şaşırtıcı değildi. Metin kendini kanıtlamıştı! Önemini sonradan anlayarak (bu harika şey!) yine de nişanlısının onun için doğru adam olmadığını anmayabildi ve evi sattıktan kısa süre sonra, Avustralya'da harika
bir yeni hayata başladı."

Bu yüzden, görebildiğiniz gibi seçtiğiniz evin hayatınızda derin bir etkisi olabilir; o sadece bir yığın tuğla ve harç değildir. Belki de evlerimizi yuva olarak görmek bu kredi krizi zamanlarından çıkan iyi şeylerden biridir. İnsanlar artık o kadar kolay taşınamıyorlar, belki de bu yüzden, bundan sonra mülk seçerken daha bilinçli davranacaklardır. Artık, şimdiki evimizle aramızdaki ilişkiyi düşünmeli ve onunla daha çok "diyalog" yaratmalıyız. Bir mülk alıp, sonra satışa daha elverişli olsun diye ona yenileme dayatacağımıza, orada nasıl yaşamak istediğimizi, biz
ve ev için neyin işe yarayacağını düşünmeliyiz. Sık sık yuvamızın bir projeksiyon ekranı gibi olduğunu, en iç benliğimizi bu ekrana yansıttığımızı düşünürüm. Bir şekilde,
"sesimiz" duvarlarda yazılı. Müşteriler, evin gerçek seslerini ve şu an yaşamaları gereken hayatı yansıttığından emin olmak istiyorlar. Ben de bu isteklerine saygıyı ihmal etmeden onlara yardımcı olmaya çalışıyorum.
Summer son 12 yıldır üç çocuğumla yaşadığım evde bana bir ev okuması vermeye geldiğinde şaşkına döndüm. Kişisel astroloji grafiğimi ve buraya ilk taşındığımızdaki kayıtlı astrolojik zamanı inceledi; burası yazılarım ve yaratıcı projelerim için mükemmel bir evmiş. Sonunda burada yaşamamın bir tesadüf olmadığını söylüyor.

Hayvanlar Sesimizi Bulmamıza Nasıl Yardımcı Olur

Özgüvenimizi geliştirmeye yönelik çalışırken iç huzurumuzu bulmak için değişik yollar vardır ve bir yol, sahip olduğumuz evcil hayvanlarla girdiğimiz stres giderici ilişkilerdir. Yuvalara ve toplumumuza daha fazla vurgu yaptıkça, evcil hayvanların bize yardım edebileceğinin daha da fazla farkına varıyoruz. Belfast'daki Queens Üniversitesi tarafından yayınlanan bir çalışma, köpek sahiplerinin daha düşük kan basıncı ve kolesterol seviyesine sahip ol-duklarınısöylerken,bazıAmerikalıaraştırmacılarkedisa-hibi olmanın kalp krizi geçirme riskini neredeyse yarıya indirdiğini keşfetti. Bu, hayvanlarınstresimizialmasından kaynaklanıyor. Çalışmalarımız evcil hayvanlı çocukların daha fazla özsaygıları olduğunu, otistik çocuklara fayda-larınınsa daha da bariz olduğunu göstermektedir. Listenin sonu yok.

Ingrid Rylance bir havyan iletişimcisidir ve evcil hayvanlarıyla daha iyi ilişki kurmaları için insanlarla çalışır.

Hayvanların insanlara, güven kazandırma ve özsaygı artırma dâhil, pek çok konuda yardımcı olduğuna inanıyor. Hayvanların, insan sağlığı açısından son derece önemli olduğunu söylüyor. İnsanların yardımına gelen yaratıkların kahramanca hikâyeleri vardır: Özellikle köpeklerle atların yaralı sahiplerine nasıl yardım bulduklarına dair pek çok hikâye vardır. "Terapi Plânı Olarak Evcil Hayvanlar" projesi dahilinde köpeklerle kediler, hastalara farklı bir tedavi uygulamak üzere hastane, bakımevi ve özel ihtiyaç merkezlerine alınıyorlar. İlk önce uygunlukları için muayene edilen hayvanlar, hastalar tarafından seviliyor ve okşanıyor. Plân, hayvanların birçok hastanın iyileşmesi konusunda nasıl başarılı olduğunu sayısız raporla kanıtladı.

Evcil hayvan sahipleri hayvanlarıyla sorunlar yaşarlarsa Ingrid doğrudan hayvanla iletişim kurarak onlara yardımcı

olabiliyor. Ayrıca, fotoğraflarla ya da bir tutam saç kullanarak uzaktan tedavi uyguluyor ve hayvanı duygusal, zihinsel ve ruhsal açıdan izleme yoluyla, tam olarak ne olup bittiğini bulabiliyor. Her türlü sorunu çözebildiğini söylüyor, çünkü hayvanlar onunla iletişim kurabilmekte ve ona neyin yanlış olduğunu söyleyebilmekteler: Sorunlar, isim değişikliğinden bir atın selesine uyum sağlayamadığı için mutsuz olmasına kadar çeşitlilik gösteriyor. "Asıl mesele,hayvanların şimdide yaşaması ve sahiplerinin de aynını yapması için uğraşması!" diyor.

Hayvanların her kelimeyi anlayıp anlamadığını bilmiyorum ama farklı bir yerden anladıklarından eminim; her kelimeyi anlamak yerine söylediğiniz şeyi anlıyorlar. Bu, varlıklarını sürdürmeleri ve kendi bilgileri açısından, onlar için içgüdüseldir. Hayvanlar deprem ve benzeri doğal afetlerden, daha ortaya çıkmadan kaçarlar, çünkü içgüdüleri bir şekilde onları uyarır. Evcil hayvan içgüdülerinin, nasıl oluyorsa gerçek biz olmayı ve onlarla daha sezgiye dayalı bir bağ kurmayı bize öğrettiğine inanıyorum.

Sizin İçin Doğru Yol

Kişisel sesinizi bulmak için hangi yoldan gittiğiniz aslında önemli değildir, çünkü her birimizin kendine özgü olması gibi, hayatımızda anlam bulmak için seçtiğimiz yol da kendine özgüdür. Eğer doğru geliyorsa devam edin, çünkü bu doğru yolda olduğunuz anlamına gelir. Bir mutluluk duygusuna ulaşmak hem evinizde hem iş hayatınızda olağandışı sonuçlar doğuracaktır.

Biz sahip olsak da olmasak da çocuklar hayat yolculuğumuzun parçasıdır. Bir sonraki bölümde onlarla olan deneyim ve ilişkilerimize ve kişisel sesimizi bulmamıza nasıl yardımcı olduklarına göz atıyorum.

9. BÖLÜM

ÇOCUKLAR VE GENÇ YETİŞKİNLER

“Kendi kişisel sesimizi bulma” yolculuğumuzun bir kısmı, çocukları da kapsayacaktır: Bizim kendi çocuğumuz
olup olmadıkları fark etmez, gençler hayatımızı etkilerler; çocuk sahibi olma arzumuz, onlara sahip olamadığımızda ne olacağı, sahip olduğumuzda yaşayabileceğimiz deneyimler gibi konular, düşünme ve hissetme şeklimizi belirler. Onlar için rahatlıkla, gelişimimizin bütünleyici parçalarıdırlar, diyebiliriz.
Peki ya çocukların kendileri ne olacak? Kendi kişisel seslerini bulmalarına nasıl yardım edebiliriz? Bekâr bir ebeveyn
olmam nedeniyle, benim için yapmaya değerdi, zaman
zaman zor bir deneyim olsa da. Ama söz konusu olan, çocuklarımın kendi bireysel seslerini bulmalarına yardımcı ol-maksa gerisindeki her şey önemini yitirirdi. Bu ifade özgürlüğünün net sınırlarla nasıl dengeleneceği, ilgili herkes için, her zaman, ilginç bir yolculuğun parçası olmuştur!

 İşimde, çocuk sahibi olamamaktan engelli

çocuk sahibi

olmaya ya da çocuk kaybıyla başa çıkmaya kadar her sorunla başa çıkmak zorunda olan yetişkinle karşılaştım. Her seferinde, o kişilerin o zorluklarla başa çıkma şekillerine hayret etmişimdir. Bu bölümde, çocuklu ya da çocuksuz yetişkinlerin, deneyimleri yoluyla nasıl ders aldıklarını, zor ko-şullara ve hastalıklara rağmen gençlerin gelişmesine ve büyümesine nasıl yardımcı olduklarını paylaşacağım sizinle.

Doğurganlık Uzmanı

Bir kadın kendi çocuğuna özlem duyuyor ama hamile kalamıyorsa bununla nasıl başa çıkar? Bir kadın doğum yapmak istiyor ama bir çocuk sahibi olamıyorsa en temel deneyiminden mahrum kalıyordur. Bu, onun kişisel sesini
bulma yetisini nasıl etkiler? Bu deneyimin her iki yüzünü de
bilen bir kişi, doğurganlık uzmanı olan ama yine de yakın zamanda kendi çocuğuna sahip olamayan Melanie'dir.

Vaka Çalışması: Melanie

"Hem kendi kişisel yolculuğum hem de başkalarına yardımcı olmak diye adlandırılabilecek işim için 'kendi sesimi bulma' ihtiyacı, üstlendiğim en önemli arayışlardan birisi olmuştur. Eşim ve ben birkaç yıldır bebek sahibi olmaya çalışıyoruz; umutlarımız kâh arttı kâh akabindeki düşüklerle hayallerimiz suya düştü.

Bitki uzmanı ve reiki iyileştiricisi olarak çalışmam nedeniyle, benzer sorunlar yaşayan bazı ilginç çiftlerle çalışma şansım oldu. Bazen sancılı ve duygusal olmakla beraber, temelde kişinin kendisini sevmesi ve saymasına yardımcı olmakla ilgili bir iş bu.

Kendimize sahip çıkmayı öğrenemezsek o zaman gerçek tedavi asla gerçekleşmez."

Melanie, doğurganlığın fiziksel, duygusal ve ruhsal zindelik gibi faktörlere bağlı olduğuna inanıyor. Bazı insanların doğurganlıkla ilgili, uzun ve zorlu bir yolculukları olduğunu söylüyor ve çoğu zaman bu yüzden hayatlarının derinlemesine değiştiğini fark ediyor.

“Sık sık, doğurganlık sorunları sadece kişinin gerçek benliğini ortaya çıkaran bir katalizör mü acaba, diye sormadan edemiyorum. Daha derinden âşık olan, ayrılan, kendi yollarına giden, muhteşem artistler, şarkıcılar, dansçılar olan, kariyerlerini değiştiren, kendi işlerini kuran, evlat edinen ya da koruyucu aile olan ya da kendi çocuklarını doğurmak için devam eden çiftlere şahit oldum ki bunun olması için açık olmaya istekliysen olasılıklar sonsuz.

Önceleri, bir hamileliği gerçekleştiremediğim için, tamamlanmamış hissederek kendime işkence ediyordum ama sonra dans ve şan dersleri aldım; bu yapmayı her zaman istediğim ama kendimde o güveni bulamadığım bir şeydi, şimdi her ikisini de arkadaşlar ve akrabalar karşısında yapabiliyorum. Beklendiği gibi işim yeni bir anlam kazandı. Çok sancılı olacağını düşündüğüm ama şimdi içimi umut ve ilhamla dolduran bir şey olan doğum yapma ve doğuma eşlik etme hakkında şu an bir şeyler öğrenmekteyim.”

Engeli Anlamak

Çocuk sahibi olan şanslılar ille de sorunlarla karşılaşmaz, diye bir şey yok. Birçok ebeveyn hem çocuklarının engelli olduğu gerçeğiyle başa çıkmak hem de o engelin kişi

ve ailesinin hayatının yönünü sonsuza kadar değiştireceği

gerçeğini kabul etmek zorundadır. ***VakaÇalışmasi:***

Jane

1980'lerde kızı Emily doğduğunda Jane 23 yaşındaydı ve doğumdan bir hafta sonra kendisine Emily'nin Down Sendromlu olduğu söylendi:

"Eve döndüğümde Emily'yle hayatımın uzun bir kara tünel olacağını ve bir daha asla gülemeyeceğimi düşündüğümü hatırlıyorum. Çocuklarının normal olmadığını öğrendiklerinde ebeveynlerin iki tepkisi olduğu söylenmişti bana: Ya reddetme ya da çok kuvvetli sevgiyle dolma.

Hastaneden eve savaşçı bir ruhla geldiğimi ve asla geriye bakmadığımı söyleyemeyeceğim ama Allah'tan, ben sonuncuyu hissettim. O sıralar, Down Sendromu Birliği'nin bazı şaşırtıcı çalışmaları vardı. Bu yolla insanlar tutumlarını değiştirsin, daha pozitifolsunlar istiyorlardı.

*Emily her zaman, ailenin diğer fertleriyle aynı muameleyi gördü; normal bir bakım ve eğitim alıyordu, ona asla farklı olduğunu hissettirmedik. Dürüstlükle söyleyebilirim ki Emily'yi tanımak, her zaman insanların içindeki cevheri çıkardı; yardım etmeye çalıştılar, meraklı olmakla birlikte sempatik oldular ve Emily'ye pozitif bir şekilde yanıt verdiler."*Jane, özel durumu olan bir çocuğun annesiydi ve sadece bu nedenle bile, kendi sesini bulmalıydı. Emily en iyi eğitimi alabilsin diye, tıp ve eğitim otoriteleriyle, mahkemeye verme yolu dâhil, yıllarca mücadele etti. Bu süreçte şey-tanlaştığını ama asla sesini duyurma mücadelesinden vazgeçmediğini söylüyor; gayesi, Down Sendromlu çocukların ihtiyaçlarına dikkat çekmekti. Emily yirmili yaşlarında, bir işi var ve muhteşem bir özgürlüğe sahip ama söylemeye gerek yok; hayat hâlâ zor onun için...

"Emily hayattan gerçekten zevk alan biri: Müziği ve dans etmeyi seviyor. Avrupa'yı geniş ölçüde gezdi. Geçen sene Dubai'ye gidip yunuslarla yüzdü ve Down Sendromlu insanların temsilcisi. Hayattan çok şey alarak gerçek bağımsızlığa, belki de kendi

asıl yerine doğru ilerliyor. Aile ve arkadaşlık, en sevdiği şeylerden... Çok sayıda Down Sendromlu insanın kısmen erken yaşlarda Alzheimer hastası olduğunun farkındayım, bu yüzden,
şimdi hayatı sonuna kadar yaşamak onun için önemli.Emily hem büyük bir neşe hem de üzüntü getirdi; hayatımı
derinlemesine değiştirdi, ama bana göre iyi yönde! Kendini bütün kalbiylehayatabırakıyor,tekbirşeyibilekaçırmayatahammülü
yok ve de hiç çekincesiz seviyor. Bu, hepimiz için bir ders."
Bu hikâyelerde, kaybın ve zorlukların insanın kendi sesini bulmasına nasıl katkıda bulunduğunu gördük; keder ve kaybı yaşamak, aksi takdirde belki de hiç bilinemeyecek bir güç ve bilgeliği keşfetmelerini sağlamışa benziyor.

Çocuklarla İletişim Kurmak

Ömrümüzün "çocukluk yolculuğu"nun bir kısmı, ebeveynlerimizle nasıl iletişim kurduğumuzdur. Övgüyle beraber yapıcı eleştiri de alırsak sağlıklı bir özsaygıya sahip, çok yönlü yetişkinler oluruz ileride. Çocukların başka insanlara yardım eden, sevgi dolu, sorumlu ve özgüven sahibi olup olmamaları, biz ebeveynlerin mesajlarına kalmış
bir şeydir.
Çocuklarla iletişim kurarken mesaj ve sınırlar konusunda açık olmalı, ayrıca, karşımızdakini de hesaba katmalı; her insan kendine özgüdür çünkü. Kiminle konuştunu dikkate almak önemlidir. Çocuklarımızın her biri, iletişim kurma şeklimize farklı karşılık verecektir; birinde işe yarayanın diğerinde de işe yaraması gibi bir garanti yok. Bebek
ve çocuk yetiştirmek konusunda el kitapları ve kılavuzlardan yararlanan ebeveynlerin sezgileri ve sağduyularıyla bağlarını kaybettiklerine tanık oluyorum bazen. Çocuklarım, dünyaya geldiklerinden beri bana çok şey öğrettiler ve

bunların bazıları, onlarla bir birey olarak nasıl ilişki kura-
cağımdı. Üçüncü çocuğum olduğunda, diğer ikisiyle olduğumdan daha rahat ve uyumluydum.

Yapılması ve Yapılmaması Gereken Bazı Temel Şeyler

Çocuklar ve ergenler, söyledikleriyle ilgilenildiğini bilmeye ihtiyaç duyarlar. Duyulmak temel bir ihtiyaçtır. İşte,her birinin farklılığına rağmen, çocuk ve genç yetişkinler
için ortak birkaç ipucu:
Kullandığınız dil konusunda dikkatli olun. Asla dalga geçmeyin; örneğin "Sen aptal, tembel, kötüsün," yerine şunu deneyin: "... yaptığında/dediğinde .... hissettim."
Pozitif geri bildirim ve yapıcı eleştiride bulunun.
Başka şeylerden yorgun ve stresliyseniz bunu çocuğunuzdan çıkarmayın. Önemli noktaları konuşmak için doğru anı bulun.
Öğütlediğiniz şeyi uygulayın; dürüstlüğü ve açık iletişimi teşvik eder. Ne kadar kötü olursa olsun ne
olup bittiğinden haberdar olmak, hiçbir şey bilmemekten daha iyidir.
Çocuk ve ebeveyn arasında iletişim son derece önemlidir ama çocuğun anlayacağı ve ilişki kuracağı
bir dil kullanmayı unutmayın.
Sakin bir ses tonu ve vücut dili kullanın; karmaşık
mesajlar aktarmayın.
Çocuğunuz için zaman yarattığınızdan ve onun hayatında yer aldığınızdan emin olun.
Size bir şey söylemeye çalıştıklarında onlara müdahale etmeyin.

Kendi Seslerini Bulmaları İçin Çocukların Zor Koşulların Üstesinden Gelmelerine Yardımcı Olmak

Birçok çocuk evde yaşanan olumsuzluklardan dolayı fırsat ve motivasyon eksikliği yaşar. Bu gencin kendi sesine
ve potansiyeline ulaşmasına yardımcı olmak, genellikle bir
öğretmene ya da danışmana kalır. Ann, sosyal ve ekonomik mahrumiyet alanına hizmet
eden bir okulda öğretmen. “Zayıf **özsaygı,** tutku yoksulluğu ve fırsat yokluğu, öğrencilerin başarılarını kısıtlar.” diyor ama aynı zamanda, desteklendiklerinde ve teşvik edildiklerinde gelişen çocuklar da gördü.

Vaka Çalışması: Stacey

Ann, öğrencilerinden biri olan Stacey nin kendi yardımıyla yaptığı muhteşem atılımları hatırlıyor:
“İşim, öğrencilere yeteneklerinin değerli olduğunu ve becerilerinin kabul gördüğünü göstermek ve bunu anlamalarını sağlamaktır. Rahatsız edici ve agresif davranışları yüzünden bir önceki okulundan atılan Stacey isimli bir öğrenciyle çalıştım. Yaşıtları tarafından sevilmiyordu çünkü onları korkutuyordu ve öğretmenlerinin çoğuyla ilişki kurmayı zor buluyordu. Yerel bir üniversitede, yemekhane bölümünde çalışarak iş deneyimi edinmesini kararlaştırdık. Bunu sevdi! Profesyonel bir mutfakta ayakta kalmak için gereken pratik becerileri öğrenmede çok hızlıydı. Mutfaktaki görevliler onu kanatları altına aldı ve bilgilerini istekli bir öğrenciye iletebilmekten zevk aldılar. Kursun

sonunda üniversite ona özel bir ödül verdi ve de Stacey ve katılan diğer öğrenciler için bir kutlama yemeği düzenlediler. Stacey için gerçek fayda, yemekhane becerilerinin kazanımı değil değer bilincinin başarılarına yansımasıydı. Başkalarına sunacak becerileri olduğunu bilmek, beraberinde kendine güven duygusunu da getirdi ve kendisi olmaktan dolayı değer gördü. Simdi okuldan ayrıldı ve yemekhanede başarılı olmaya devam ediyor. Yakın zamanda işi nedeniyle Prince of Wales Trust ödülünü kazandı.”

Stacey, önce sevdiği bir şeyi öğrendi, sonra onu destekleyip teşvik eden insanlarla çalıştı ve bu sayede güven duygusu gelişti; kendi kişisel sesini bulmaması için artık bir

sebep yoktu! Ann daha birçok mutsuz ve hırçın çocuğun, sözlü ve yazılı iletişim yoluyla kendi sesini bulmasına yardımcı oldu ve gençlerin, görünüşte aşılamaz olan sorunların üstesinden geldiğini gördü. Ergen bir erkek çocuğa yazmayı öğrenmesinde yardımcı oldu ve bu onun koleje gidip

elektrik teknisyeni olmak için eğitim almasını sağladı.

Şimdi kendi işini yönetiyor. Ann ayrıca onun için en etkileyici işlerden birinin, hayatlarında hiç söz hakkı olmayan, kaotik ve zayıf ebeveynliğin kurbanı çocuklarla çalışmak olduğunu fark etti.

VakaÇalışması: Jodie

Ann, Jodie’yle çalışmasını açıklıyor:

“Jodie, saldırgan ağabeylerin olduğu tek ebeveynli bir ailede yaşıyordu. Biyolojik babası hapishanedeydi ve annesinin yeni bir eşi vardı. Jodie çok sessiz, fark edilmeyen bir kızdı. Fark edilmekten hoşlanmıyor, arkadaşlık kurmayı zor buluyordu. Yetenekli bir futbolcuydu ve bir ilkokul takımının eğitilmesine yardımı istenmişti; o kız futbol takımın uygun malzemeleri

olabilsin diye, para toplamak için yerel bir sosyal grupla çalıştı. Bu, başkalarını savunan insanlarla tanışmasına ve bölgedeki genç insanları desteklemek için kurulmuş bir gençlik grubuna katılmasına neden oldu. Jodie şimdi akranlarına danışmanlık yapıyor. Sadece toplumdaki genç insanların endişelerini ve ilgilerini dile getirmekle kalmıyor, aynı zamanda okulda, hayatlarıyla başa çıkamayan desteğe muhtaç kişilerle de çalışıyor. O, diğer öğrenciler fark yaratabilsin diye, kendi deneyimini var gücüyle kullanan ilham verici bir öğrenci. Özsaygıyı artırmak ve genç insanlara hayata dâhil olmaları için güven vermek, onların itaatsizlik duygularını yenmelerine yardımcı olmanın en güçlü yoludur."

Bu hikâyelerde en sevdiğim şey, hepimizin yetenekleri olduğunu ve bunun sadece bir yeteneğini keşfetme meselesi olduğunu kanıtlamalarıdır. Bu keşif ancak öğretmen gibi bir akıl hocalığı figürünün yardımıyla yapılabilir.

Çocuklarımızla Büyümek

Ergen olmanın bazen ne kadar zor olduğunu anlamaya çalışarak ve bir zamanlar bizim de ergen olduğumuzu hatırlayarak çocuklarımıza yardımcı olabiliriz. İşte birkaç düşünce:İhtiyaç duyduklarında yanlarında olun! Bazen, ergen çocuklarımız bizimle yaşasalar da kendimizi yalnız hissederiz çünkü onların hayatları artık bizimkiyle o kadar da yakın ilişkili değildir. Bu onların gelişiminde önemli bir zamandır ama bazen, ne kadar özgür olurlarsa arka plânda bize o kadar ihtiyaç duyarlar.

Evet, kanatlanmaları gerekir, ama aynı zamanda, yetişkinlerin kendilerine belli sınırlar koymalarına da ihtiyaç duyarlar.

Ulaşılabilir olun! Dinleyici ebeveyn, çocukların en sevdiği ebeveyn türüdür. Bir konuda konuşmamak o

şeyin olmayacağı anlamına gelmez. Birçok ebeveyn çocuklarının ne yaptığı konusunda tamamen karanlıkta bırakılmıştır. Dürüst ve anlayışlı bir dinleyici
olmak, çocuğunuzun yaptığı şeye göz yumduğunuz
anlamına gelmez, sadece olup bitenler hakkında konuşmaları için güvenli bir yersinizdir. Dürüst ve iyi
bir dinleme, yaşları ne olursa olsun çocuklarınıza yardım etmenin en iyi yoludur.
Eğlenceli yandan bakın! Mizah, ev yaşantınızın temel
bir parçası olsun.
Konuşmaya devam edin! Her zaman altını çizdiğim
şey, çocuklarımın bana karşı dürüst olması ve benimle iletişim kurması gerektiği olmuştur. Yalan söylemek ya da birini suçlamak, bizim evimizde başka her şeyden daha büyük bir suçtur.
Diğer ergenlerin ebeveynleriyle, fikir alışverişi yapmak için konuşun.
Çocuk yetiştirmek, büyük ölçüde süreç içinde öğrenilen bir şeydir, ama diğer ebeveynlerin de sizin kadar karanlıkta olduklarını ve onlarla işe yarar stratejiler geliştireceğinizi bilmek, her
zaman faydalıdır.
Öğretmenlerin ve diğer eğitimli profesyonellerin yaptığı iş, dezavantajlı çocuklara yardım için son derece önemlidir,
ama diğer mesleklerdeki yetişkinlerin de önemli katkıları
olabilir. “Kendi kişisel sesini bulmak” konusuna bilinçle
eğilen birçok yetişkin, bu becerilerini daha genç ve daha şanssız insanlara aktarmanın özellikle değerli olduğunu keşfediyorlar. Birçoğumuz, beceri ve yeteneklerini geliştirme fırsatıyla dolu bir ailenin şanslı bireyleri olabiliriz.
Ama bazı gençler bundan o kadar yoksundur ki ne yararı, tersine zarar gördükleri bir çevreden gelmektedirler. Bazen daha “normal” bir durum yaşamak için tek şansları, evlat
edinilmeleri ya da bir aileye süreli bakıma gitmeleridir.

Koruyucu Ailedekilere Yardımcı Olmak

Çocuklar koruyucu aileden koruyucu aileye taşınabilirler ve bu derin bir etki yapabilir. Fakat öyle koruyucu aileler var ki rollerinin sadece güvenli bir ortam ve bakımdan
ibaret olmadığını biliyorlar. Onların özgüvenlerini bulmaları konusunda alabildiğine yardımcı oluyorlar. Şimdi emekli bir koruyucu aile olan Isabella, sistemin çocukları bir
yerden bir yere taşımasından üzüntü duyuyor ama onunla

kalanlara yardımcı olabileceği her şeyi yaptı. Sorumlu insanlar, onları destek ve teşvik için zaman ayırır ve zahmet ederse o çocuklar için birçok olumlu şeye kapı açılır.

Vaka Çalışması: Isabella

İlk başta Isabela koruyucu aile olmak istedi çünkü insanlara önem veriyordu. Ayrıca bekâr bir ebeveyn olarak
bu işi yapacak deneyime ve anlayışa sahip olduğunu hissediyordu. Bu çocukların daha iyi bir hayatları olmasına yardım etmek istiyordu.
“Yıllar boyunca birkaç günden bir yıla kadar kalan çocuklar oldu. Bana öyle geliyor ki çocuklara bir eşya gibi davranılıyor ve rastgele oradan oraya taşınıyorlar. Çocukların, içinde yaşamak zorunda oldukları bu geçici dünyadan gerçekten etkilendiğine inanıyorum. Ailelerinden

uzaklaştırıldıklarında bu kaybı hissediyorlar ama daha sonra koruyucu ailelerini sevebilirler, bu nedenle onlardan da uzaklaştırıldıklarında başka bir kayıp hissederler.
Koruyucu aile olmak bana, belki de başka insanların görmeyi bıraktığı 'bu çocuklardaki iyiliği görme' şansını verdi. Bazılarının toplumdan dışlandığını gördüm ama herkes ikinci bir şansı hak eder. Her zaman korumam altındaki çocukları cesaretlendirilmekten zevk aldım. İlgi gösterdikleri her şeye onları teşvik etmeye, hatta gerçekleştirebilmeleri için fikirler sunmaya çalıştım; ne yaparsa yapsın, ne durumda olursa olsun hiç kimse dışlanmamalı.
Eski bir koruyucu aile olarak her zaman söylerim; bu çocukların kendi seslerini bulmalarına ve kendilerini toplumun bir parçası gibi hissetmelerine yardımcı olmamız gerekiyor!"

Kayıpla Başa Çıkmak

Birinin hayatın bütün zorluklarının üstesinden geldiğini ve mücadelesinde başarılı olduğunu görmek, ilham verici ve motive edici olabilir. Pamela işte böyle biri: Altmışlarında bir kadın, çocuklarından birinin ölümü, kansere karşı bir mücadele, aile içi şiddet kurbanı olan kızı ve torunlarına yardım ve 85 yaşındaki annesinin bakımı. İşte onun hikâyesi:

Vaka Çalışması: Pamela

Pamela iki yılını, genç kızının nefes alma probleminin
kesin teşhisi için geçirdi. Fakat ısrarı, Münchausen Sendromuyla (Ebeveynlerin çocuklarının dikkatini çekebilmek için kasten bir “hastalık” yaratmaları.) suçlanmasına neden oldu. Israrcı tavrı sayesinde öğrenebildiği şuydu: Çocuğu Kistik Fibroz’du! Ve ne yazık ki bu gerçek teşhisi alabilmek için 500 mil gitmesi gerekmişti!
Bir süre kısmen normal bir yaşam süren kızını (sayısız hastane girişi arasında) üniversiteye sokmak, yıllar süren özel dersler gerektirdi. Yedi yıl sonra kızı öldü.
“Bu mücadelelerle kendi sesimi bulmuştum, ama kızım öldüğünde sesim susturulmuş gibi oldu... Bir sessizliğe atıldı. Onunla ilgili en çok neyi özlüyorum? Sesinin melodisini. Yine de o zamanın güzelliği, kendi gerçek sesimin bilgeliğini dinlemeye hâlâ yeterli olmamdı. Bu, kederimin sürmesini ve sonunda beni değiştirmesini sağlayacak yolu bana gösterdi. Ve yine tam zamanında, kızımın ölümünün altıncı ayında göğüs kanseri olduğumu keşfettim. Bu süreçten geçmek, korkuyla dans edebileceğimi
*ve üstesinden gelebileceğimi anlamamı sağlamıştır. İstediğim sağlık seçimlerini yapmama izin veren doktorlar buldum ve iyileştim.”*Pamela şimdi diğer kızının ve torunlarının şiddet dolu
bir evden kaçmalarına yardım ediyor. Ayrıca hastalıklı annesine bakıyor.
“Hayatımdaki bu olaylar kendi sesimi bulmama yardım etti
ve onu bulmaya ve ona güvenmeye devam ediyorum.”
Sık sık yaşlı insanların genç nesli eleştirdiğini ya da çocuklara, görülmesi ama duyulmaması gereken bir şeymiş
gibi davrandıklarını duyarız. Yine de yetişkinliğinde terapi gören birçok insan, sesini duyuramama ya da kendi gerçeğini konuşamama meseleleriyle uğraşmak zorunda kalmıştır ve bu sorunlar her zaman çocuklukta başlamıştır. Bu
yüzden, bu değişen dünyada, artık, çocuklara kendi seslerini bulmaları konusunda şans vermek gibi inanılmaz bir
fırsata sahibiz. Belki de toplumdaki sorunlar için genç insanları suçlamak yerine, neden bazen uyuşturucuya, içkiye ya da suça yöneldiklerini sorgulamamız ve yetişkinler olarak, kendilerini daha yaratıcı olarak ifade etmelerine yardım edebileceğimizi dikkate almamız gerekir.

10. BÖLÜM

SÜREGELEN BİR KEŞİF YOLCULUĞU

Sesim hakkında daha fazla şey bulmak ve başkalarının da bulmasına yardımcı olmak için yaptığım kişisel yolculukta, kendi kişisel gerçeklerini konuşmak için çok büyük güçlüklerden geçerek kendi özel yollarını keşfeden sayısız insandan ilham aldım. Bu insanlardan bazılarının hikâye-lerini eklemeden bu kitabın tamamlanmış olmayacağını
hissettim. Hayatın her kesiminden geliyorlar ve çalışmaları, yaratıcılıkları, işleri ya da kendi eşsiz yollarıyla kendilerini daha fazla keşfedebilmişler. Benim gibi sizin de onların deneyimlerini ilham verici bulacağınızı ve durum ne
olursa olsun sizi kendi sesinizi bulmaya teşvik edeceklerini umuyorum.

Keşif Olarak Yazma

Julia Green bir çocuk yazarı ve "yazma üzerine yüksek lisans" alanında ders direktörüdür. Birlikte çalıştığı öğrenciler sık sık, "kendi seslerini bulmayı" ya da "gerçekte kim
olduklarıyla yeniden ilişki kurmayı" istediklerinden bah-sederlermiş.

VakaÇalışmasi: Julia

“Genç insanlar sık sık ‘kendi seslerini bulmayı’ istediklerinden bahsederler. Görünen o ki kendilerine özgü bir anlatımla önemli ‘bir şey söylemek’ ve yazı aracılığıyla kendilerini ifade etmek gibi bir yola girmişler. Kimisi de ‘sesini duyurmak’ ya da ‘izini bırakmak’ istiyor.
Birçoğuna göre, ‘yazmak’ için ayrılan bir yıl esasında kendine yaklaşmaya ayrılmış bir yıldır: Gerçekte olduklarını düşündükleri (yaratıcı, hayal gücü kuvvetli, şakacı, neşeli) kişi ile yeniden ilişki kurmaktır asıl istedikleri. ‘Olgun’ öğrenciler için bu çoğu zaman, bir yetişkin olarak kendilerini içinde buldukları hayattan (meslekten) uzaklaşmaya karar verdikleri anlamına geliyor”
Julia nın kitabı yayınlanmış bir roman yazarı olma deneyimi, roman yazmak için kelimelerin akademik dünyasını bıraktığında ders verdiği insanlarınkine benzerdi. O
yüzden, bu değişim eve dönüş gibiydi ve bütün süreç, bir
keşif süreciydi. Julia yazı yazmanın bir bireyin kendi sesini
bulmasına ve kim olduğunu keşfetmesine gerçekten yardımcı olabildiğine inanıyor.

Tek Sesten Birçok “Ses”

Bazı insanlar için kendi kişisel seslerini bulma kavramı
farklı bir anlam taşır. Linda, Newberry ödüllü bir roman yazarıdır; bir yazar için yazdığı hikâyede her karaktere
güçlü bir ses bulmanın ne kadar önemli olduğundan bahsetti. Bu yetenek, yazarın kendi yaşam deneyiminden ve
güveninden geliyor. Bir yazar yazdığı hikâyeler aracılığıyla

başkalarıyla iletişim kuruyor ve bu ancak, insan kendi sesini bulmuşsa başarılabilir bir şey.

Vaka Çalışması: Linda

*"Başladığınızda, muhtemelen birçok ses deneyeceksiniz. Hayran olduğunuz yazarlardan etkilenmekten kendinizi alamayabi-
lirsiniz. A-Seviyesinde İngilizce öğrettiğim için birçok insanın taklit etmede olağanüstü iyi olduğunu biliyorum; öğrencilere William Trever üslubunda Fools ofFortune'a ya da Sylvia Plath üslubunda The BellJar'a ek bir bölüm yazmaları görevini verdiğimde, bazı sonuçlara şaşırıyorum. Ne kadar çok denerlerse denesinler grupta diğerleri bunu asla başaramadı. Ve en başarılı öğrencilerin yaptıkları şeyi analiz edememesi dikkat çekiciydi. Bazı yazılar, sadece bulaşıcıdır.*

*Yine de bu zeki taklitçiler için kendi seslerini bulmak başka herkes için olduğu kadar zor olabilir. 'Ses', ayrılmaz bir şekilde bakış açısı, dönem, karakter, durum, sınıf ve yetiştirilme, ön yargılar, taraflılık gibi birçok faktörle bağlıdır. Bu nedenle bu asla durgun bir şey olamaz ama her karakter ve her hikâye için gözden
geçirmeyi gerektirir.*

*Bir yazar olarak yaptığınız bütün seçimler 'ses' ile bağlantılıdır ve karakterlerinizin konuştuğunu duymak onun sadece bir
parçasıdır."*

Linda bir yazarın ihtiyacı olan başlıca iki şeyin, yapı ve ses olduğunu söylüyor:

"Örneğin romanlarımdan biri olan Set in Stone, 1898'de geçiyor ve dönüşümlü olarak iki ana karakter tarafından anlatılıyor. Güçlük, geç Victoriacılar olarak her ikisini de inandırıcı yaparken Charlotte ve Samuel için ayırıcı 'sesler' yaratmaktı; ama her ikisini de açık olarak anladığımda ve birinden diğerine

güvenle hareket edebildiğimde, olay örgüsünün kıvrımları yerli yerine oturdu.”

Linda, “Kendine güven, her karakter için inandırıcı bir ‘ses’ yaratmanın büyük bir bölümüdür.” diyor. “Bir yazarın yarattığı şeye inanması son derece önemlidir, yoksa okuyucular inanmaz!”

İletişim Olarak Şiir

Son günlerde şiire ilgide bir canlanma olmuşa benziyor. Şiirin okunması değil konuşulması amaçlanır ve bu şekliyle, doğrudan ve birçok insanın zevk aldığı bir iletişim biçimidir. Bir şairin şiirini bir gruba sesli okumak için kendine güvenmesi gerekir ama bunu bir grup değerbilir dinleyicinin önünde yapmak, son derece faydalı olabilir. Sue Boyle, insanların çalışmalarını paylaştıkları bir şiir kafesi

işletiyor. Bu onun şiirlerinden biri: “Bir çalışma grubu

Burada hepimiz sadece Martha’larız, hiçbirimiz Helen’in pürüzsüz
kıvrımlı çenesine, kalem kaşına,
Masum gözlerinin sakin bakışına sahip değiliz.
Başarı hiçbirimize uğramadı; Para birikmedi;
Çalışırız Pazartesi’den Cumartesi’ ye
Ve endişe bir ölüm gibi omuzlarımıza yüklenir.

Ama bu akşam açtık
Şiirlerinizi birlikte Bu sessiz odada;
Paylaşmak için onları tıraş ettik, geriye doğru eğdik
Çiçekli cilt şekillerini ve ifşa ettik
Kan kırmızı sırrını.
Sizin şiiriniz bir olgun incir.
Bir okyanusu aştı.
Hazırlanıyoruz birlikte,
Hayatı yemeye."

Sue bir şiiri paylaşmanın insanları bir araya getirdiğine ve sınırları yıktığına inanıyor. Gerçekten iyi bir şiirin en
azından bir süre gerçek bir topluluk yaratma kapasitesine sahip olduğunu söylüyor.

Vaka Çalışması: Sue

"Şiirin feda etmeye istekli olacağı sırları ve zenginliği vardır; istedim ki küçük şiirim bunlara sahip olsun. Bir şiiri verme ve alma eylemi büyük bir güven eylemidir.
İnsanlar bir şiirin çevresinde toplandıklarında, benim deneyimime göre orada muhteşem bir duyarlılık, hassasiyet ve nezaket vardır; insanlar gerçekten de şiirin içindeki sesi duymak ve sesin duyulmasına izin vermek için el uzatıyorlar.
Alıcı bir hedef kitlesi olduğunu bildiğinde, ses daha da kuvvetlenir. Dinleme gerçekten de sürecin bir parçasıdır. Bir şiir, şairin kendisinin ötesinde bir alana girerse halk alanı olan ortak bir alanda kendine yer bulursa bu özel küçük söz parçasının artık hayatta kalma ve hatta basılırsa eğer yeterince iyiyse henüz doğmamış dinleyicilere konuşabilme şansı vardır" "

Çocukluk Deneyimleri

Değerlerini kabul ettiğimizde çocukluk hayallerimizin çoğu zaman gerçeğe dönüşebileceğine inanıyorum. Tessa Strickland, Barefoot Books for Children yayınevinin kurucu ortağıydı ve hayalin yıllar önce doğduğuna inanıyor:

Vaka Çalışması: Tessa

“Ben bir çocukken, yazmayı ve resim yapmayı ve çizmeyi ve dans etmeyi ve hikâyeler dinlemeyi severdim. Bu şeyleri yapmak zaman alıyor ama bunları yapmak, beni saat zamanının geri kaldığı bir yere götürdü ve bana, çevremde ne olup bittiğinin ve nasıl hissettirdiğinin anlamını kavramak için bir yol açtı. İlk yıl-larımı geçirdiğim sınıfın duvarında diğer ülkelerden birçok farklı çocuğu gösteren bir poster vardı. Bu postere hayrandım: Herkes genel olarak canlı renklerde, dikkat çekici egzotik kıyafetler giyiyordu. Aynı zamanda farklı diller konuştuklarını ve farklı yemekler yediklerini ve büyüdüğüm İngiltere’nin kırsal kuzey doğu kesiminden çok farklı yerlerde yaşadıklarını öğrendim ve yıllar içinde yazmanın ve resim yapmanın, şarkı söylemenin ve oyunculuk yapmanın diller gibi olduğunu fark ettim. Bahçe ile uğraşma, yemek yapma, çiftçilik, mobilya yapma gibi daha belirgin günlük etkinlikler de öyleydi: Hepsi bize kim olduğumuzu ve neye önem verdiğimizi ifade etmek için yollar sunar. Bunlar kültürümüzü yaratan etkinliklerdir.”

Tessa bir ebeveyn olduğundan, “Yeni yeni fark etmeye başladım ki gençken başımıza gelen her bir şey, kim olduğumuzu şekillendiren birer

enstrüman aslında; ve biz ne yazık ki çok sonraları takdir ederiz onları...” diyor.
“30’lu yaşların ortaları hayatımı yeniden değerlendirmenin, benim için neyin değerli olduğunu belirlemenin ve bunu çocuğuma ve diğer çocuklara da aktarmak için yapabileceğim şeyi yapmanın zamanıydı. Değerli şeyler listemi birkaç anahtar kelimeyle özetledim: Çeşitlilik (ekolojik, artistik, kültürel, dilbilimsel); hayal gücü; birbirine bağlılık. Ve benim için bu fikirleri çocuklara ve ailelerine ve eğitimcilere aktarmanın en iyi
yolunun resimli kitaplarla olduğuna karar verdim.
Resimli kitapları yaratmak için, tüm dünya kültürlerinin sanatlarını çizen bağımsız bir yayınevi olan Barefoot Books’u
kurmaya bu şekilde karar verdim. Değerlerinin merkezinde,
hâlâ özgür olan çıplak ayaklı bir çocuk görüntüsü vardır; yaratıcı, becerikli ve araştırmacı olmak için hâlâ özgür olan bir çocuk. Hangi yaşta olursak olalım, bu çocuğun hepimizin içinde yaşadığına inanıyorum. Yetişkinler olarak, ancak bu içimizdeki çocuğa bakarak anlayabiliriz, zengin, çeşitli ve dikkate değer dünyayı”
Tessa için Barefoot Books, çocukluktan beri hatırladığı bütün deneyimleri ifade etmenin ve çocuklara bu özel zamanın değerini öğretmenin bir yolu haline geldi. Bütün deneyimlerimizin değerli olduğunu kabul ettiğimizde, daha sonra bunları hayatımızı ve sesimizi zenginleştirmek için kullanabiliriz.

Duvardaki Yazı

Yaratıcı ifade, hayatta birinin sesini bulmasının ana fikridir ve bazı insanlar için çizim ve resim yapma yazılı kelimenin yerini alır. Mez kendi şirketini henüz kurmuş genç bir tasarımcıdır. Küçük yaşlarda çizim

yapmayı keşfettiğinden beri sanatın onun için en önemli iletişim şekli olduğuna inanıyor. Bir delikanlı olarak grafitinin ona daha
önce hiç bulamadığı bir ifade özgürlüğü verdiğini fark etti. Çoğu zaman grafiti zorbalık olarak görülür, diğerleri için o bir sanat türüdür. Fakat Mez için kanunu çiğnemesine rağmen grafiti ifadeleri bir atlama taşı oldu:

Vaka Çalışması: Mez

"Okul beni sıkmıştı, ama yaklaşık 12 yaşımdayken sprey kutusuyla dışarı çıkmaya başladığımda kendimi bir süper kahraman gibi hissettim. Sahte bir isimle ve benzer zihniyete sahip
insanlardan oluşan bir çeteyle gecenin bir yarısı dışarı çıkıyordum ve bu, askeri oyunlardan biri gibiydi Nehrin yanındaki duvarlar boyunca ve demiryolu hattında
başlamıştım Bu, polis tarafından durdurulmadan sanatımızı yapmak için bize gizlilik veriyordu, yine de ertesi gün trendeki
yüzlerce insan 'eserlerimizi' görüyordu. Şöhretli gibi hissediyordum. Grafitinin bütün amacı, çalışmanız yoluyla şöhretli ya da
kötü şöhretli olmaktırİki yıl sonra kendimi mahkemede bulduğumda anti-sosyal
davranış raporumu aldım ve o zaman bu beni sinirlendirmişti
çünkü bu çalışmayı yaparken çok fazla boya kullanmış ve zaman harcamıştım. İstediğim mertebeye ulaşamadığıma inanıyordum; tutuklandığım için grafiti kariyerim kısa sürdü.
Ama daha sonra, keten bezleri üzerinde çalışmak ve sanatımı geliştirmek için bana zaman verildi. Bütün bunların ve sanat aşkımın kim olduğumu keşfetmeme ve kendimi ifade etmeme yardımcı olduğunu düşünüyorum Grafitinin yardımcı olmasının bir nedeni, hiçbir gerçek kural olmamasıdır ama bazı yazılı olmayan kurallar vardır: Birincisi, başkasının stilini

kopyalamaz ya da ondan 'etkilenmezsin'; kendi özgün stilin olmak zorundadır. Bunun gibi başka hiçbir sanat şekli yoktur. Bunu okulda sinir bozucu buluyordum çünkü sürekli bir başkasının stilini kopyalamam isteniyordu. Kendi sanat stilimi geliştirmeme yardımcı olan ve kendi sesimi bulmamı sağlayan şey grafitinin özgünlüğüdür. Kendi sanat tasarım şirketimi kurdum ve başarılı bir girişimci olmayı umuyorum." Anti-sosyal davranış bozukluğu raporu almak, Mez'in şu an yaratıcılığıyla hayatını sürdürmesini sağlayacak sanatsal "sesini" daha da fazla keşfetmesine gerçekten yardımcı oldu.

Kalbinizin Sizi Götürdüğü Yere Gitmek

Televizyonlarda yayınlanan, insanların "anlık şöhrete" kavuştuğu yetenek yarışmalarının popülerliği ile şöhret statüsünün neden böyle bir manyetik çekiciliğe sahip olduğunu anlamak son derece kolaydır. Ama istediğiniz ünlüye sorun, size, her zaman göründüğü gibi olmadığını söyleyecektir. Dom Tighe, gerçek sesinin oyunculukta yattığını hissettiği için, kısa süre önce, ödül sahibi klasik müzik grubu Blake ten ayrılmak gibi cesur bir karar alan bir aktör ve şarkıcıdır.

Vaka Çalışması: Dom

"Hayatımda 'kendi sesini bulmak' ifadesiyle sık sık karşılaştım. En çekici olanı, üç yıl boyunca aktör olarak ders verdiğim drama okulundaydı. Bu

endüstride ‘kendi sesini bulmak’ ifadesinin iki tanımı vardır. Birincisi ifadenin uygulamalı ve gerçek anlamıdır. Mekanizmayı, yani sesi anlamakla ilgili sayısız ders yaptım. Tınlama, ses perdesi, şarkı söyleme, aksanlar dâhil olmak üzere, insan sesinin uzanabildiği farklı özellikleri ve bir aktör olarak bu ‘araçları’ (neticede bir hikâye anlatımına yardımcı olan) bir karaktere nasıl uygulayabileceğimizi keşfettik.

İkincisi; ifadenin daha mecazi anlamı da var. Bu anlamda ifadeye, ‘amacımı, varoluş nedenimi bulmak’ şeklinde yaklaşılabilir.

Bu, drama okulundayken hâlâ konuyla ilgili ama maaleseföğre-tilemeyen bir şeydi. Dünyadaki en iyi, en deneyimli öğretmenler bile, deneyimledikçe keyfi artacak olan o derinlemesine bireysel keşif yolculuğundan daha iyi öğretemez size kendi sesinizi’.’

2007’de olağandışı bir şey oldu. Beklenmedik bir şekilde Blake adında bir grup kurdum ve birbirimizle buluşmamızdan birkaç gün sonra Universal Records ile rekor bir anlaşma imzaladık. Tamamen erkeklerden oluşan kumpanya Propeller and the Old Vic ile The Taming of the Shrew ve Onikinci Gece olmak üzere iki Shakespeare oyununda dünyayı dolaşıyordum. Birden bire kendimi Royal Philharmonic ile bir stüdyoda albüm doldururken buldum. Hayal edebileceğiniz gibi, benim ve konuyla ilgili diğer üç adam için heyecan verici bir zamandı. Çok eğleniyordum. Olağan olarak kendimi klasik bir erkek grubunda buldum ve şarkılarımızı söyleyerek dünyayı dolaşıyordum. Drama okuluna başladığımdan beri istediğim hiç bir şeye bu kadar net ve ısrarlı odaklanmamışken, kendimi nasıl bunu yaparken bulduğumu kendime sormak zorundaydım. Herkesten aldığım tavsiye,

‘Bunu düşünme, bu hayatta bir kere olacak deneyimin tadını çıkar!’ idi. Haklılardı. Bir daha böyle bir şey yapma şansını ne zaman yakalayacaktım ki? Böylece artık profesyonel bir şarkıcıydım.”

Dom, oyunculuğa bir süre sırtını dönmesinin sorun olmadığını söylüyor, ama sonra, şarkı söylemenin oyunculuktan aldığı keyfi vermediğini fark etmiş.

“Shakespeare konuşmak ya da Çehov oynamak gibi değildi. Güzel olmasına rağmen, sadece “Moon River” gibi şarkıların sunabildiği birçok duygu vardı. Söylediğim şarkılarda hiçbir hikâye anlatımı ne de keşfedilecek bir karakterin duygusal yolculuğu yoktu. Gerçek insan

duygularıyla ilgilenmenin, konuşma kullanarak diğer aktörlerle etkileşim kurmanın benim için bütünüyle memnun edici olduğu açıktı artık.İlgi odağımı kaybettiğimi o kadar kuvvetle hissettim ki iki yıl sonra gruptan ayrılmaya karar verdim. Gerçekten başarılı bir şeyden uzaklaşıyordum ama 'kendi sesimi kaybetmiştim!'

'Kendi sesinizi bulmak' giderek gelişen bir şeydir: Daha sonra oyunculuğu bir mesajı aktarmak için siyasi bir platform olarak kullanabilirim. Bir meseleye karşı dünyanın gözünü açan bir filmde olabilirim ama şimdi oyunculuk ya da 'sesim' kim olduğumu en iyi anlama şeklidir. Güçlü ve zayıfyanlarımın ne olduğunun altını çiziyor. Bu benim, düşüncelerimi iletme ve duygularla ilgilenme şeklim. Hayatım için bir süzgeç. Bunda başarılı mıyım? İzleyiciye sormanız gerekecek."

Dom'un oyunculuk eğitimi ona fiziksel sesini kullanmayı ve kişisel sesini bulmayı öğretti.

Hayat Boyu Bir Yolculuk

Hangi yaşta olursak olalım, sanatın hayatımızda derin bir etkisi olabilir ve birçok insan yaşlandıkça düzenli olarak tiyatroya gider ya da dramayla daha fazla ilgilenmek ister. David Manzi-Fe, yakın zamanda dikkatini kendi seslerini bulmaya yardımcı olacağı yaşlılara çevirmiş bir aktör, hikâye anlatımcı ve direktördür. David 1950' lerde Stratford-upon-Avon yakınlarında büyüdü ve Shakespeare' in oyunlarını okuyarak, dinleyerek ve izleyerek yetiştirildi. Daha sonra oyunculuğu, sahne yönetimini, pandomim ve sokak tiyatrosunu keşfetti.

Vaka Çalışması: David

“Daha sonra hikâye anlatımını öğrenmekten ya da söylemeliyim ki keşfetmekten zevk aldım Böylece hayallerim ve hayal gücüm çalıştı ve gerçek sesim ortaya çıkmaya başladı. Bu zaman aldı ama hikâye anlatımı gerçekten de kendi bireyselleşmeme yardımcı oldu
Hemen hemen aynı dönemde bazı arkadaşlarla amatör Shakespeare prodüksiyonları yapmaya başladık. Benim için kendi ‘sesimin’ bir yönetmen ve prodüktör olarak geldiğini fark ettim”
Birçok insanın, emekliliğe doğru ilerlediği için hayatı daha ağırdan almaya başladığı o yaşta, David bir yıllık tam zamanlı yönetmenlik kursuna gitti; bu, güvenine ve farklı bir seviyede kendi sesini bulmasına yardımcı olduğunu söylediği küçük bir tur şirketi kurmasına yol açtı.
“Simdi tiyatroyu kullanmakla, sadece ‘eğlence’ olarak değil sosyal bağlamda da gerçekten ilgileniyorum. Başlayan iki projem var: Birincisi kendim gibi yaşlılık dönemine giren ve bunun gerektirdiği yolculuğu yapan insanlarla Tiyatro Forumu kullanmaktır. İkincisi, 60 yaşın üzerinde, mitlerde ve Shakespeare’de var olan enfes yolculuklarda oynamak isteyecek insanları kullanarak amatör bir tiyatro şirketi kurmaktır”
David, dramatik prodüksiyonlardaki işinin kendi kişisel sesinin gelişimi için ne kadar önemli olduğunu ve yolculuğunun, ellilerinden sonra da kendi yoluna devam ettiğini fark etti. Yaş ne olursa olsun insan kendi sesini buluyor ve büyümeye devam ediyorsa sağladığı faydalardan zevk alıyordu. Bunu görmek David’ e cesaret vermişti.

Politika Aracılığıyla Başkalarının Sesini Duyurmasına Yardımcı Olmak

Harcamalar skandalının ardından hiç şüphe yok ki İngiliz siyaseti sonsuza kadar değişecektir. Bu fiyaskodan önce bile, birçok insan siyasetçileri güvenilmez olarak görüyordu ve artık siyasetçilerin sözlerine sadık kalmaları eskisinden daha da önemli olacaktır. Bu fırsatı arzulayan bir kişi Parlamenter olarak seçilmeyi ümit eden Clive Allen dır.

Vaka Çalışması: Clive

“Siyasi tutkunun her zaman iyi niyetlerle başladığına inanan nadir bir görüşüm var. ‘Fark yaratmak’ ya da ‘dünyayı değiştirmek’ için siyasetçi olmak istiyorum.
Peki neden politikaya giriyorum... ? Para? Güç? Söhret? Her şeyi daha iyi olacak şekilde değiştirme arzusu? Belki de dördünün birleşimi?
Aynı insan tipinin benzer kariyer/mesleklere ilgi duymasından olabilir mi: Siyaset, kilise, hukuk ya da oyunculuk? Her biri benzer karakteristik özellikler gerektirir; belli bir özgüven, halk tarafından tanınma arzusu, bir derece oyunculuk kabiliyeti, ikna yeteneği ve görüşünüzün doğru olduğuna dair çok kuvvetli bir his.”
Clive bu nedenlerden dolayı yıllarca tutkuyla politikayla uğraştığını, iki kere Parlamento ya adaylığını koyduğunu ve tekrar koymaya niyetlendiğini söylüyor.
“Siyasetçilere duyulan bütün şüphelere rağmen, gerçekten fark yaratabileceğinize hâlâ inanıyorum Simdi, kısmen, şüphecilere yanıldıklarını kanıtlamak için harekete geçiyorum. Küçük şekillerde de olsa bir siyasetçi eğer bunu yapmayı seçerse insanların hayatlarını biraz daha iyileştirmeye yardımcı olabilir.
Siyasete adaylığımı koymak için beni ne motive eder? Hedef kitlenin karşısında durma, onları etkileme, onaylama ve hatta eğlenmeye ikna yeteneğimden zevk aldığımı söylemem doğru olur. Ayrıca kendilerini ‘sisteme karşı’ ya da kendi gruplarını geliştirmeye çalışırken bulan

insanların sayısına da bakıyorum. İlgilerini temsil etmeye, kendi seslerini duyurmaya yardımcı bir avukat, destekçi ve mücadeleciye sahip olmak gerçekten kibir
kıran ve yapmaya değer bir deneyimdir.
Peki neyi başarmak isterdim? Hayatımda sürdürmeye çalıştığım en kuvvetli kurallarımdan biri, 'hayattaki amacım, hayattan ayrılırken onu bulduğumdan daha iyi bir yer olarak bırakmaya çalışmaktır Politika, bu arzuya ulaşmaya yardımcı olur diye benim seçtiğim bir yoldur "Başkalarının sesini duyurmasına yardımcı olmak ve dünyayı daha yaşanası bir yer yapmak için uğraşmak, Clive' in kendi sesini bulma serüveninin bir parçasıdır.

Geçmişimiz Başkalarına Faydalı Olabilir

Birçok insan başkalarına yardımcı olarak kendi sesini
bulur ve belki de en değerli mesleklerden bazıları sağlık hizmetindeki mesleklerdir. Fakat bir kişiyi profesyonel bir kapasitede başka insanlarla çalışmaya iten şey nedir? Re-becca kendi kişisel deneyimlerinden dolayı bir doktor olarak kendi sesini bulduğuna inanıyor.

Vaka Çalışması: Rebecca

"İlk bebeğim doğduğunda sadece 16 yaşındaydım. Bana o
kadar kötü davrandılar ki kadın doğum uzmanı olmaya kadar

verdim ama evli olmayan anneler için hiçbir destek ya da eğitim fırsatı yoktu; “kötü bir örnek” olduğum için okuldan atılmıştım.

Aynı zamanda, beyin tümöründen ölmekte olan anneme bakıyordum. On yedinci yaş günümden altı hafta sonra ve düğünümden on gün sonra annem öldü. İkinci oğlum ben 18 yaşımdayken doğdu ve kendimi yedek hemşire olarak gece mesaileri yaparken buldum. Sonunda derecemi alabilmek ve doktorluk eğitim görebilmek için Açıköğretim’den kredi almak zorunda kaldım.

En büyük oğlum 10 yaşındayken çift ana dala başladım. Tıp Fakültesi mülakatlarım boyunca çocuklar ve okumakla nasıl başa çıkmayı plânladığım? kocamın plânlarım hakkında ne düşündüğü? gibi, bugünün ayrımcılık kanunları altında izin verilmeyecek sorular soruldu. Onlara insanın yeterince kararlıysa her şeyi başarabileceğine inandığımı söylediğimi hatırlıyorum. Liseyi bitirdim ve 29 yaşında tıp fakültesine başladım.

Sonunda nitelikliydim ve doğduğum yerdeki bir avukattan telefon aldığımda, bir doktor olarak, uzun saatler boyu çalıştığım için oldukça yoruluyordum. Babama kefil olup olmayacağımı ve mahkeme öncesi onu barındırıp barındırmayacağımı sormak için izimi sürmüştü. İkinci eşinin 16 yaşındaki yeğenine sarkıntılık yapmakla suçlanıyordu. Onun hakkında düşünmeye başlarken midem bulandı ve ilk defa çocukluğumdan, o zaman uygunsuz dokunma olduğu için bir kenara ittiğim garip olaylar hatırladım. Daha sonra evlendiğimde ve annem öldüğünde 13 yaşındaki kız kardeşimi evde onunla yalnız bıraktığımı fark ettim. Ben uzaklaşmıştım, hiçbirimizin telefonu yoktu, hiç temas halinde değildim. Kız kardeşim babamın ailesiyle yaşamaya gitmişti. Onu aradım ve yıllarca kız kardeşimin babamız hakkında o güne kadar benim tamamen unuttuğum şeyleri bildiğini öğrendim. Kız kardeşim bu konuda konuşamadı ve hâlâ konuşamıyor ama hiçbir zaman kızlarını onunla yalnız bırakmıyor. 3 yıla mahkûm oldu ve serbest bırakıldığında, seks suçluları kaydına alındı.

Bu travmadan beri oğlumun alkol bağımlılığıyla uğraşmak zorunda kaldım ama şimdi iyileşiyor ve ilişkimiz daha iyi. Ben tıp öğrencisiyken ve işteyken bana ihtiyacı vardı ama yardımcı olacak kadar yakınında değildim; sanırım bu yüzden her zaman

suçlu hissettim kendimi. Ama durumun böyle olmadığı konusunda bizi teselli etti. Bu deneyim, evsiz ve bağımlılık sorunu olanlar ile çalışarak kendi sesimi bulmama yardımcı olmuştur.”

Rebecca hayatında çok fazla şey yaşadı ama bu deneyimlerin bir doktor olarak işine katkıda bulunduğunu söylüyor. Onun için birçok yönden zor olmasına rağmen tıp alanında eğitim almaya çekildiğini hissetti. Bu da başkalarına yardımcı olmaya ve deneyimlerini kendi sesini bulmak için kullanmaya ne kadar adandığını gösterir.

Önemseme Yoluyla Bir Ses Bulmak

Sarah kariyerine seyahat endüstrisinde başladı ve dört oğlunu yetiştirirken bir çocuk bakıcısıydı, sonra bir bar işletti. Fakat yaşlılar için bir bakım evinde bakıcı olmak, hayatının en tatmin edici deneyimlerinden olmuştur.

Vaka Çalışması: Sarah

“Daha ilkgünden çokzevkaldım. Yaşlı insanların bilgelikve öğüt bakımından verecek çok şeyleri var. Her şeyi görmüşler.

İnsanları önemsemek ve onlara yardım etmek gibi bir becerim olduğunu keşfettim; bu onların ihtiyaçlarını anlamama ve iletişim kurmama yarıyordu. Onlarla empati kurduğumu, onlara olacak ya da hayatta başlarına gelecek her şeyi takdir edebildiğimi hissettim. Sadece dünyada kaybolmuş bunak yaşlı aptallar ve rahatsızlık sebebi değillerdi. 40 yıl içinde bu ben de olabilirdim. Belki de karşılaştığım bazı sorunlar,

yaşadıkları zorlukları takdir etmemi sağladı. Bir şey beni hayatımda bu noktaya getirmişti ve bu durumda bu yaşlı insanlarla çalışabilecek; hastalıkları ve
ihtiyaçları noktasında hayatlarının son gün, ay ve yıllarında
yanlarında olabilecektim"

Sarah işinin en üzücü kısmının ölmekte olan hasta ile ilgilenmek olduğunu söylüyor:

"Birinin öldüğünü gördüğüm ilk sefer içime işledi. Maalesef,
bu kişi son derece acı içindeydi ve onun yanında olduğumu ve alnını okşadığımı ve yalnız olmadığını, onunla olduğumuzu
söylediğimi hatırlıyorum, sonra ışık gözlerinden gitti ve öldü. Bir hayatın sona erdiğine şahit olduğunuzda bu derinden etkileyicidir; sadece onunla olabilmekten ve bu sözleri kulağına fısıldamaktan gurur duyduğumu söyleyebilirim. Hayatı bu denli acı
içinde biten ve fikirleri bunamadan dolayı bu kadar sapmış bu
harika bayan, bir önceki benliğin bir gölgesiydi. Yapabilirsem her
zaman her şeyin iyi olduğunu ve yalnız olmadıklarını fısıldamaya, onlara dokunmaya ve rahatlatmak için kollarını sıvazlamaya özen gösteriyorum. Asla daha kolay olmuyor; her kişi farklı
şartlara sahip biridir.
İşin bir başka yönü bunaklık ile başa çıkmaktır. Bu anlaşılır değil ve hiçbir kimse aynı belirtilere sahip değildir. Ve evet, bu bir
hastalıktır. Yaşlı her insanda bunama olmaz. İnsanlar Alzhei-mer ya da bunama hastası olmak konusunda şaka yapmayı severler ve yine de kanser hakkında şaka yapmazsınız. Bununla
başa çıkmak beceri ve sabır gerektirir.
Bu işi yaparak sesimi bulduğuma inanıyorum. Bunda iyi olduğumu biliyorum ve bunu söylemekten çekinmiyorum ama aynı zamanda bundan çok fazla zevk alıyorum. Birlikte çalıştığım personel de eşit derecede sevgi dolu ve eşliklerinden zevk aldığım iyi insanlar. Bazı yaşlıların söyledikleri ya da yaptıkları şeylerde çok
fazla kahkaha ve mizah var. Onlara değil, onlarla gülüyoruz.
Öyle duygu iniş çıkışlarıyla ilgileniyoruz ki bazen zor görünebi-len "kara mizaha" başvurmak zorunda kalırız. Eğer gülmezsek o
zaman bunun kötülüğü bize ulaşır ve ağlamayı asla kesmeyiz.

Aslında hepimiz çok fazla önemsiyoruz"

Sarah' nın yaşlılara bakmadaki becerisi, onlara karşı beslediği saygı ve anlayış, mutluluk veren bir değerdir. Yaşlılarla çalışmadan önce birçok deneyim yaşaması, onların hepimizin hayatına katkılarını Sarah' nın anlamasına yardımcı oldu. Onun kendi yolculuğunu zenginleştirdi ve hayatları sona ererken onların hayatlarını da zenginleştirmesine yardımcı oldu.

Bireyselliği Benimsemek

İş ve finans dünyasında bazı bireyler ya kendi seçimleri
olan kariyerleri yoluyla ya da kuruluşların kendi seçimlerini bulmalarına yardımcı olarak kendi seslerini bulmaktadır. İşin ilginç yanı, ne zaman bir hesap uzmanıyla karşı-laşsam kariyer seçimlerinden üzüntü duyuyor gibi görünüyorlar ve mutlaka "sıkıcı yaşlı bir hesap uzmanı" oldukları konusunda bir şaka yaparlar. Gerçekte, muhteşem
yaratıcılıkta bir mizahla kutsanmış bazı insanlar finans
dünyasında çalışmayı seçer ve başarılı değildirler ama yaptıkları şeyden de zevk alırlar.

Dave Ingle kendi muhasebe şirketinin eş-yöneticisidir ve hikâyesinin kanıtladığı üzere hayatta istediğiniz şeyi yapmanın ve kendi sesinizi bulmanın ne kadar önemli olduğunu keşfetti.

Vaka Çalışması: David

David’ in ilk işi, telefon rehberinden rastgele seçmesi sonucunda, 17 yaşında gelmişti ve bu iş Inland Revenue’ de dosya memuru olarak geçici bir işti. Daha sonra sözleşmeli
bir vergi danışmanı oldu

“0 seviyesinde matematiğim için toplam üç kere sınava girdim; bir kere okulda ve iki kere kolejde akşam derslerinde. Başarısız oldum, sefil bir şekilde, üç seferde de sınırı aşamadım. Bir muhasebeci için kötü değil. Her neyse, başarılı olduğum bir şey gevezelik yapmaktı; çünkü bundan biraz zevk alıyordum. Aslında mevcut iş ortağım bana sözleşmeli geveze diyor ve onunla
tartışamam.Kendi şirketimi kurduğumdan bu yana 18 yıl geçti ve bundan dolayı mutluyum, heyecan verici ya da canlı değil ama yaşayacak kadar iyi para kazandırıyor, bütün gün gevezelik yapabilirim ve mantık dâhilinde istediğim şeyi yapabilirim. Çalıştığım
diğer şirketlerle daha da ilerleyip başarılı olabileceğimi tahmin
ediyorum ama bundan zevk alıyorum.

Bütün iş hayatım boyunca iki yakayı bir araya getirmek için, bana bir cep harçlığı da verecek, araba ve motosiklet tamir etmek gibi başka şeyler de yaptım. Şimdi bile iş başındayım, şu an bazı daireler inşa ediyorum. Sanırım elimi kirletmeyi ve bir ofis işinin
rahatlığına sahip olmayı seviyorum. Hepimizin rahat çalıştığı
bir seviyesi var. Bazıları daha yüksek bir seviyeye sahiptir ve risk almaya hazırlıklıdır ve bazıları değildir. Gerçek girişimcilerin tavan değerleri ya da başarısız olma korkuları yoktur.

Bana gelince insanların benim hakkımda ne düşündükleri konusunda endişelenmiyorum; eskiden yapardım ama artık değil. O zamanlar kendime güvenim yoktu. Şimdi takmıyorum. İnsanlar beni olduğum gibi kabulleniyorlar. Şirketim, işinin çoğunu ağızdançıkankelimelerleyapıyorvepotansiyel müşterilerbazenuya-
rılır. ‘Hey, siz motosiklet üstünde giden hesap uzmanısınız’.

‘Evet o benim. Bir zamanlar bisikletti ama işleri büyüttüm’.’

Bir takım elbisem bile yok, kimse için resmi davranmam gerekmiyor, eğer beğenmiyorsanız o zaman başka bir hesap uzmanı bulun; işimi biliyorum ve güvenim yüksek”

David gerçek bir birey ve bu onun, rahatlamış, güvenli bir hesap uzmanı olarak çalışmasını sağlıyor. Müşterilerinin birçoğunun, mali durumlarıyla ilgili endişelerinin üstesinden gelmesine yardımcı olur.
“Bir kuruluşun çalışanı olarak ve iş dünyasında bireylere ve gruplara yardım eden bir koç olarak çalıştığım yıllar, bir şirketin kendi sesini bulmasının ne kadar önemli olduğunu bana gösterdi. Zehirleyici bir işyeriniz varsa o zaman çalışanların açık ve yapıcı bir iletişim yolu bulması zor olur”

Bireylerin Sesleri Daha Güçlü Bir Bütün Yaratır

Bryce Taylor, çalışanların ve yöneticilerin şirketlerde ve kuruluşlarda birlikte çalışma şekillerine yeni yaklaşımlar geliştirmekle ilgilenen 80’ in üzerinde ticaret okulu ve uluslararası kuruluşa yardımcı olan bir yazar ve Oasis School of Human Relations’ ın eş-yöneticisi.

Vaka Çalışması: Bryce

“Gürültü yapmak ile bir ses bulmak arasında fark vardır. Birçok kuruluştaki sorun, her ama her farklı şey için gürültü yapan birçok insan olmasıdır. Bu yüzden, herhangi bir tek ses duyma umudu son derece gerçek dışıdır.
Bir kuruluşun tek bir sesi yoktur; kuvvetli bir kimliği ve kolayca benimsenen bir markası olsa bile...

Sesin tekbiçimliliği, harmoninin hoşluğu ile aynı şey değildir ve birçok kuruluş, benzer bir eylem uyumu getireceği umuduyla iştirakçilerine bir tür tekbiçimlilik dayatır fakat çok iyi biliyoruzki bu böyle olmaz. Gene de kuruluşların bir tür bütünlük bulmaları gerçekten gereklidir:
*Takım çalışması hakkında bir ton konuşma varsa da bana göre en iyi benzetme korodur. Çünkü bir kuruluş, bazı bakımlardan kısmen bir koro gibidir. Bütünü oluşturmak için bireylerin ve alt grupların getirdiği ayrı ve belli notaları duymak için, doğru sırada 'doğru' katkıyı almak için, doğru 'sesi çıkarmak' için çok fazla çalışma vardır: Nasıl ki etkili kuruluş çabasını yaratırken bütün bu katkıları bir hizaya sokmak gerekiyorsa...Hizalama benim sihirli kelimemdir çünkü insanların aynı şeyi yapmak zorunda olmadıklarını, ama ne yaparlarsa yapsınlar, bütün çabayla bir şekilde 'uyumlu' olmaları gerektiğini, bunun ne olduğunu ve ne tür bir değer eklediğini bilmeleri gerektiğini kabul eder"*Bryce için her bireysel ses başarılı bir kuruluş için son derece önemlidir ama herkes bütün girişimin düzgün işlemesini sağlamak için birlikte çalışmalıdır. Her bir kişinin sesini bulmasının önemli olduğuna inanıyor, çünkü bu, sırası gelince bir bütün olarak şirkete fayda sağlayacaktır.

Dürüst Olduğunuz İçin Saygı Görmek

Mark Line, kurumsal ve sosyal sorumlulukta İngiltere' nin önde gelen otoritelerinden biri. Şirketlerin sosyal ve çevresel açıdan nasıl daha sorumlu olabilecekleri, onun uzmanlık konusudur. Bir kuruluşta ele alınması gereken böyle bir konu olduğunda düşüncelerini dürüstçe dile getirmekten korkmuyor. Gördüğü takdir ve saygının kaynağının, bu açık sözlü ve dürüst tavrı olduğunu söyler.

Vaka Çalışması: Mark

"Piyasaya sosyal başarıya nasıl gidileceğini ve çevresel konuların ardında yatan derin bilimselliği anlatmak yeni bir şeydi. Çok geçmemişti ki işimize bütünlüğünden dolayı saygı duyuluyordu; çünkü biz sadece teori sunmakla kalmıyorduk, sorunları çözmeye, üstelik de sahiden istekliydik. Ayrıca, her şeyi olanca çıplaklığıyla söylüyorduk. Ünümüz buydu..."

Mark, şirketi Two Tomorrows' un, müşterilerinin "eleştirici bir dostları" tarafından sorgulandıkları için aksine saygı duyduklarını ve bu çalışma şeklinin hâlâ anahtar rollerden biri olduğunu fark ettiğinde kendi sesini bulduğunu

söylüyor.

"İki şey için ısrarcı davranıyorlardı: Şirketlerinin sürdürülebilirliğini sağlayacak bir hizmet almak. Ki bu konuda bir fikir sahibi olduğumuzu, hatta neredeyse garanti vereceğimizi iyi bildiklerin-dendi bu. Bir de kendüeri hakkında söyledikleri şey tutarlı mı değil mi bunu öğrenmek. Şunu demek istiyorum; bizim 'sesimiz,' yazdığımız kamuoyu açıklamalarıyla gelişti; 'bir şeyi olduğu gibi söylemek' ciddi müşterilerimiz tarafından saygı görüyordu.Ünümüzü korumak için sadece ne konuştuğumuzu bilmek

değil, gerektiğinde çekinmeden ve açıkça konuşmamız da gerekiyordu. Bu, kanıtlanamayan bir iddiaya açıkça meydan okumak

ve bir şirket bir fırsatı kaçırdığında buna dikkat çekmek anlamına gelebilir. Hatta biri hikâyesini ucuza sattığında... Müşteri kuruluşlardaki kilit insanlarla ilişki kurmak, ayrıca yardımcı olmuştur sesimizi bulmaya.

Peki, bu tür bir dürüstlük iş hayatında insana nasıl geri dönüyor? Kendiniz olmanın önemli bir savunucusuyum. Satabileceğiniz tek kişi kendiniz ve özgünlüğünüzdür, öyleyse neden bir başkası olmaya çalışasınız. Zayıf yönlerinizi iyileştirmeye çalışmak yerine, güçlü yönlerinizden faydalanın. Bir şirketin başarısı, oyuncularına bağlıdır ve bir takım farklı güçlere sahip bireylerden oluşur.

İş hayatındaki en başarılı insanlar ve bazı girişimciler, okulda başarılı olmamış kişilerdir ve bu günlerde, yapmayı sevdiğiniz işi arayıp bulmak hiç olmadığı kadar önemlidir. Başarılı herhangi bir iş adamının size

söyleyeceği gibi, 'Öyleymiş gibi yapmak' zorunda oldukları zamanlar vardır. Çünkü her zaman, göründüğü kadar güvenli hissetmeyebilir insan. Ve işyerinin en yetenekli kişisi, çoğunlukla doğru tanıtımla başlamamıştır o işe"
Mark kendin olmaya, kişi olarak niteliklerini pazarlamaya ve bir başkası olmamaya çok fazla vurgu yapıyor. Önemli olan zayıflıklarınız değil güçlü yönlerinizdir.

Kendisini Pazarlayan Güven

Riley Sims, 18 yaşında, hiçbir niteliği olmadan, otorite korkusuyla ve sancılı bir çekingen kişilikle okuldan ayrıldı,
ama çok başarılı bir işadamı oldu çünkü kendi özgün yeteneklerinden faydalandı.

Vaka Çalışması: Riley

"Devam edeceksem çekingenliğim ve içine kapanık karakterim konusunda bir şey yapmam gerekiyordu, bu yüzden tanınmış uluslararası bir fotokopi makinesi şirketinde satıcı oldum. Aslında çekingenliğimin bir engel olmaktan ziyade bir nitelik olduğunu keşfettim. İnsanların söyledikleri şeyleri dikkatle dinlediğimi fark ettim. Ayrıca müşterilerle empati kurabildiğimi ve uzun soluklu, güvenilir bir iş ilişkisi kurabildiğimi fark ettim Dolu ve

açık sözlü tartışmalar için bunun bir engel teşkil ettiğini fark ettiğimden, evet/hayır yanıtları gerektiren kapalı sorular pek sormadım. İnsanların fikirlerini ve duygularını ifade etmelerine izin veren açık sorular; o insanı, onları motive eden şeyi anlamamı ve bu değerli bilgiyi karşılıklı faydamıza kullanmamı sağladı. Aynı teknikleri uygulayarak sadece bir satıcı rolünde değil, aynı zamanda satış ekibi müdürü olarak da çok başarılıydım. Asla saldırgan değil ama müşterilerin ve personelin asla tehdit edilmiş hissetmeyecekleri bir seviyede ve tonda, etkili bir iletişim kurabiliyordum."

Riley kariyerinde ilerleyerek dünyanın her yerinde çalıştı ve müşterileriyle olası iletişim engellerinin üstesinden geldi:

"Anadili İngilizce olmayan insanlarla konuşurken; konuşmamı çok basit tutmam gerektiğini, İngilizce'nin bütün güzelliğini ve inceliğini ve de İngilizceyi ince ayrımları, çift anlamları ve mecaz kullanımlarıyla kullanmamam gerektiğini öğrendim.

Bu, mucizevî şekilde işe yaradı.

Kendi işimi geliştirirken çalışanlarımdan azami yararlanıyorum evet, ama aynı zamanda iletişim sanatı yoluyla kendi kariyerlerini geliştirmede onlara yardımcı da oluyorum ve bu beni sevindiriyor. Kimseyle onları küçümseyerek konuşmadım, her zaman, kendi seviyelerinde iletişim kurmaya çalışmışımdır; hemen anlamalarını ve kendilerini rahat hissetmelerini sağlar bu. Artık her kimle konuşursam konuşayım çok rahatım ve bunu yapmak için hâlâ deneyimlerimden öğrendiğim ilkeleri uyguluyorum."

Riley in müşterileri ana faaliyetlerinde başarılıymış, ama sık sık, satma kısmında zorlandıklarından yakınıyorlarmış; insanların çoğunun işlerini ona anlatmada iyi olduğunu fark ettiğinden beri, bu beceriyi kendi işlerinin tanıtımında da kullanmalarını öğütlüyormuş.*"Yanıtım her zaman: 'Benimle harika iletişim kuruyorsunuz ve bu, herhangi başka biriyle de harika bir iletişim kurabileceğiniz anlamına geliyor,' şeklindedir. Pazarlama sanatı iletişim kurmaktır; dinleyin öğrenin müşterinizi bilin ve bir toplantıyı sonlandırmanız gerekmiyorsa asla kapalı sorular sormayın. Onların seviyesinde soru sorun böylece tehdit edilmiş hissetmeyeceklerdir. Empati*

kuracaksınız. Bu empati onları, sadece onlara sunduğunuz şeyi değil sizi de satın almaya itecektir.”
Bunlar, “kendisi olarak” muhteşem bir konuşmacı olmayı başarmış birinin söylediği cesaret verici sözlerdir.
Bu bölümdeki bütün hikâyeler, bu kitabın mesajını özetler:
Kendiniz olmak için güven ve cesarete sahip olun.
Kişisel ve profesyonel alanda sesinizi bulmak başarının anahtarıdır.

• Başkası olmaya çalışmamak muhteşem bir şeydir; *kendiniz* olmak sizin benzersiz satış noktanızdır.
Yukarıdaki hikâyelerde gördüğümüz gibi, “sesini bulmak” ömür boyu insana zevk veren bir yolculuktur. Bu kitabın yolculuğunuza devam etmek için sizi cesaretlendirdiğini umuyorum.
Sesinizi eşsiz yapan şeyin ne olduğunu keşfederken unutmayın:
Söz konusu olan mükemmeliyet değil ilerlemedir!

DİZİN